

**КАЗАНСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ**  
*Кафедра банковского дела*

**С. АРЧЕР, Р.А. КАРИМ, Ф. НИЕНХАУС.**  
**ТАКАФУЛ. ИСЛАМСКОЕ СТРАХОВАНИЕ.**  
**КОНЦЕПЦИЯ И ВОПРОСЫ НОРМАТИВНО-**  
**ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

**Перевод с английского языка М.В. Панасюк, Е.М. Пудовик,**  
**А.С. Иголина**

**Казань – 2016**

**УДК 368.1**  
**ББК 65.9**

*Принято на заседании кафедры банковского дела  
Протокол № 1 от 13 сентября 2016 года*

**Рецензенты:**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры банковского дела КФУ **А.А. Дарякин;**

кандидат экономических наук, доцент,  
гл. экономист отдела лицензирования деятельности кредитных  
организаций Отделения НБ РТ Волго-Вятского ГУ Банка  
России **Л.В. Алексеева**

**Арчер С. Такафул. Исламское страхование. Концепция и вопросы нормативно-правового регулирования: перевод учебного пособия с английского языка / С. Арчер, Р.А. Карим, Ф. Ниенхаус; пер. с англ.: М.В. Панасюк, Е.М. Пудовик, А.С. Игонина. - Переизд. с 2009. - Казань: Казан.ун-т, 2016. - 408 с.**

Книга содержит концептуальные, правовые и институциональные вопросы, стоящие перед исламским страхованием. Рассматриваются вопросы управления рисками в такафуле, перестрахование, вопросы надзора в такафуле.

Издание рекомендовано в качестве учебного пособия и адресовано в первую очередь, для студентов бакалавров, обучающихся по направлению «Экономика» и магистрантов, обучающихся по направлению «Экономика» по специальности «Исламские финансы».

**© Панасюк М.В., Пудовик Е.М., Игонина А.С., 2016**

**© Казанский университет, 2016**

**«Такафул. Исламское страхование. Концепция и вопросы нормативно-правового регулирования» («Takaful. Islamic Insurance. Concept and Regulatory Issues»)** - Под ред. Саймона Арчера, Рифата Ахмед Абдель Карима и Фолькера Ниенхауса. - Сингапур: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd. - 2009. – 316с.

Все права защищены.

Никакая часть данной публикации не может быть воспроизведена, сохранена в поисковой системе или передана в любой форме и любыми средствами, электронными, механическими, путем копирования, записи, сканирования, или иным образом, за исключением случаев, прямо предусмотренных законом, без предварительного письменного разрешения издателя, или разрешения путем выплаты соответствующих средств Copyright Clearance Center. Запросы для получения разрешения следует направлять по адресу издателя, John Wiley & c Sons (Asia) Pte. Ltd., 2 Clementi Loop, #02-01, Singapore 129809, tel: 65-6463-2400, fax: 65-6463-4605, e-mail: enquiry@wiley.com.

Данная публикация предназначена для обеспечения точной и достоверной информации в отношении рассматриваемого предмета. Она публикуется с пониманием того, что издатель не занимается оказанием профессиональных услуг. Если требуется профессиональный совет или другая помощь эксперта, необходимо прибегнуть к услугам компетентного профессионала.

Ни авторы, ни издатель не несут ответственность за любые действия, вызванные информацией, представленной в этой книге. Любые мнения, высказанные здесь, являются мнениями авторов и не отражают точку зрения организаций, в которых они работают.

Другие офисы компании **Wiley**

John Wiley & Sons, 111 River Street, Hoboken, NJ 07030, USA

John Wiley & Sons, The Atrium, Southern Gate, Chichester, West Sussex, P019

8SQ, United Kingdom John Wiley & Sons (Canada) Ltd., 5353 Dundas Street West, Suite 400, Toronto,

Ontario, M9B 6HB, Canada John Wiley & Sons Australia Ltd, 42 McDougall Street, Milton, Queensland 4064, Australia

Wiley-VCH, Boschstrasse 12, D-69469 Weinheim, Germany

***Library of Congress Cataloging-in-Publication Data*** ISBN 978-0-470-82352-1

Typeset in 10.5/13pt Sabon by Laserwords Private Limited, Chennai, India. Printed in Singapore by SNP Security Printing Pte. Ltd.

1 0 9 8 7 6 5 4 3 2 1

# Содержание

**Посвящение**

**Редакторы**

**В работе над книгой принимали участие**

**Предисловие**

**Благодарности**

## **1. Концептуальные, правовые и институциональные вопросы, стоящие перед *такафулом***

*Саймон Арчер, Рифаат Ахмед Абдель Карим и Фолькер Ниенхаус*

1.1 Введение

1.2 Изменения в международных пруденциальных нормативных документах по страхованию и *такафулу*

1.3. Содержание книги

## **ЧАСТЬ 1**

## **2. Бизнес-модели *такафула* и условия нормативно-правового регулирования**

*Саймон Арчер, Рифаат Ахмед Абдель Карим и Фолькер Ниенхаус*

2.1 Введение

2.2 Модели бизнеса

2.3 Структуры бизнеса и нормативно-правовые последствия

2.4 Перспективы регулирования

## **3. Шариатские принципы, руководящие моделями *такафула***

*Доктор Мохаммад Дауд Бакар*

3.1 Введение

3.2 *Такафул*: терминология и концептуальный смысл

3.3 Шариатские принципы, контролирующие контракты *такафула*

3.4 Модели управления *такафулом*

## **4. Корпоративное управление и права заинтересованных лиц в исламском страховании**

*Саймон Арчер, Рифаат Ахмед Абдель Карим и Фолькер Ниенхаус*

4.1 Введение

4.2 Неоклассические и неокорпоративистские модели корпоративного управления

4.3 Вопросы корпоративного управления в страховой индустрии

4.4 Проблемы корпоративного управления в *такафуле*

4.5 Заключительные замечания

## **5. Правовые вопросы в *такафуле***

*Мадзлан Мохамад Хусейн*

5.1. Введение

5.2 Модели *такафула* и их последствия

5.3 Правовые вопросы

5.4 Призыв к эффективным механизмам

5.5 Заключительные замечания

## **6 Деловое поведение в исламском страховании с особыми рекомендациями для развивающихся рынков**

*Аруп Чаттерджи*

6.1 Предпосылки

6.2 Экономические условия развивающихся рынков

6.3 Рамки ведения бизнеса и передовой опыт

6.4 Решающие стимулы для развития рыночной инфраструктуры

6.5 Заключение

## **7. Вопросы надзора в *такафуле*: краткий обзор**

*Питер Кейси*

7.1. Введение

7.2 Вопросы управления

7.3 Финансовые вопросы

7.4 Вопросы поведения на рынке

7.5 Проблемы рынка

7.6 Первоочередные задачи надзора

## **ЧАСТЬ 2**

## **8. Перестрахование и *ретакафул***

*Магомед Акооб*

8.1 Введение

- 8.2 Что такое перестрахование?
- 8.3 Функции перестрахования
- 8.4 Виды перестрахования
- 8.5 Пропорциональное перестрахование
- 8.6 Непропорциональное перестрахование
- 8.7 Рынок перестрахования
- 8.8 Концепция *такафула*
- 8.9 Необходимость *ретакафула*
- 8.10 Модели *ретакафула*
- 8.11 Основные вопросы, поставленные *ретакафулом*
- 8.12 Заключение

## **9. Управление рисками в *такафуле***

*Абдулла Харон и Дауд Тейлор*

- 9.1 Введение
- 9.2 Сравнение традиционного европейского страхования с *такафулом*
- 9.3 Основные принципы *такафула* с точки зрения управления рисками
- 9.4 Вопросы риска в *такафул-компаниях*
- 9.5 Управление рисками в *такафул-компаниях*
- 9.6 Заключение

## **10. Платежеспособность и достаточность капитала в *такафуле***

*Джеймс Смит*

- 10.1 Введение
- 10.2 Необходимость платежеспособности
- 10.3 Принципы платежеспособности
- 10.4 Традиционные подходы к платежеспособности страховых компаний
- 10.5 Концепция рискованного капитала
- 10.6 Выводы

## **11. Инвестиционные портфели *такафул-компаний***

*Доктор Абдулрахман Толефат*

- 11.1. Общий портфель инвестиций *такафул-компаний* для всех видов фондов
- 11.2 Фонды акционеров
- 11.3 Анализ средств акционеров в странах ССАГПЗ и Малайзии
- 11.4. Фонд общего назначения

- 11.5. Анализ фонда общего назначения в странах ССАГПЗ и Малайзии
- 11.6. Семейный фонд
- 11.7. Влияние аффилированных лиц на инвестиционные портфели фондов участников
- 11.8. Выводы и итоги

## **12. Проблемы оценки *такафул*-компаний**

*Эндрю Мюррей*

- 12.1 Введение
- 12.2 Что такое оценка кредитоспособности?
- 12.3 Типы оценки кредитоспособности
- 12.4 Основы оценки кредитоспособности
- 12.5 Основные вопросы оценки *такафул*-компаний
- 12.6 Заключение

## **13. Прозрачность и финансовая отчетность в исламском страховании**

*Эльхам Хассан и Андре Рохайем*

- 13.1 Введение
- 13.2 Заинтересованные лица нуждаются в прозрачности финансовой отчетности исламских страховых компаний
- 13.3 Существующая схема финансовой отчетности исламского страхования должна быть улучшена для достижения большей прозрачности
- 13.4 Заключение

## **ЧАСТЬ 3**

## **14. Завершающие ремарки**

*Саймон Арчер, Рифаат Ахмед Абдель Карим и Фолькер Ниенхаус*

- 14.1 Введение
- 14.2 Структура *такафул*-предприятий и нерешенные вопросы
- 14.3 Корпоративное управление и смежные вопросы
- 14.4 Необходимость и сфера применения нормативной базы *такафула*
- 14.5 Работа IFSB по разработке международных пруденциальных принципов для *такафул*-компаний
- 14.6 Некоторые мысли о будущем

## **Библиография**

**Профессор Саймон Арчер** является приглашенным профессором центра ICMA, Henley Business School, Университет Reading (Великобритания), где он преподает по магистерской программе курс «Инвестиционно-банковская деятельность и исламские финансы». Ранее он был профессором финансового менеджмента в Университете Surrey (Великобритания), а также профессор финансового сектора бухгалтерского учета Midland Bank в университете Уэльса, Бангор. Проводя исследования в области философии, политики, и экономики в Оксфордском университете, он получил квалификацию дипломированного бухгалтера-эксперта с Артуром Андерсеном в Лондоне, а затем переехал в Price Waterhouse в Париже, где он стал партнером в области управления и консультационных услуг. Будучи одним из редакторов, и соавтором ряда глав в книгах «Исламское финансирование: инновации и рост», и «Исламское финансирование: Нормативные вызовы» (опубликовано John Wiley), профессор Арчер также является соавтором «Международного справочника стандартов бухгалтерской/финансовой отчетности» (издательство: CCH Incorporated) и автором значительного числа научных работ по международному учету и по вопросам бухгалтерского учета, финансов и связанных с ними вопросов в исламских финансовых институтах. Он также руководит аспирантами в этих областях. Он провел ряд консультаций для бухгалтерского учета и организации аудита исламским финансовым институтам, Совету по Исламским финансовым услугам и Всемирному банку по вопросам, связанным с исламскими финансами.

**Профессор Рифаат Ахмед Абдель Карим** был Генеральным секретарем Совета по Исламским финансовым услугам с 2002 года. До своей нынешней должности, профессор Рифат был Генеральным секретарем Комиссии по бухучету и аудиту исламских финансовых институтов, эту должность он занимал на протяжении более чем восьми лет. Он был членом Консультативного совета стандартов Комитета по международным стандартам финансовой отчетности в течение двух сроков, и в настоящее время - член Консультативной совещательной группы Комитета по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации. Профессор Рифат был приглашенным профессором в университете Surrey (Великобритания) и почетный профессор университета



Monash (Австралия). В настоящее время он является приглашенным профессором в университете Reading (Великобритания). Профессор Рифат является соавтором книг «Этика бизнеса и бухгалтерского учета в исламе», бестселлера делового издания «Euromoney» книги «Исламское финансирование: инновации и рост», и «Исламское финансирование: Нормативные вызовы». Он также является автором многих научных и профессиональных работ по бухгалтерскому учету, управлению и финансам в исламском банковском деле.

**Доктор Фолькер Ниенхаус** был профессором экономики в немецких университетах Трир (1989-90гг.) и Bochum (1990-2004гг.), прежде чем он стал президентом Университета Marburg (2004-10гг.). Он опубликовал множество книг и статей по исламской экономике и исламскому банкингу и финансам с 1980 года. Был членом ряда научных консультативных советов государственных и частных учреждений в Германии, в том числе немецкого Orient-Foundation (1993-2006гг.) и Федерального министерства экономического сотрудничества и развития (1998-2008гг.). В 2006 году он был назначен членом Совета управляющих Международного центра по образованию в области исламских финансов (INCEIF) в Куала-Лумпуре. Он также является консультантом Совета по Исламским финансовым услугам по вопросам государственного управления в *такафуле*.

## В работе над книгой принимали участие

**Магомед Акооб** (глава 8) - главный исполнительный директорм вновь созданного Hannover ReTakaful B.S.C.® Bahrain с ноября 2006 года. Он привносит в эту работу богатый опыт в области общего управления, андеррайтинга технического страхования и перестрахования, управления рисками и финансовго менеджмента. До этого он работал вице-президентом компании по перестрахованию Hannover Re (Африка) по финансам с ноября 2002 года. Его обязанности включали корпоративные финансы, инвестиции, информационные технологии, а также перестраховочную деятельность. Он также сыграл важную роль в создании первой *такафул*-компании в Южной Африке. Он начал свою карьеру с Мюнхенского перестраховочного общества в Африке в 1976 году и был назначен ее генеральным директором в 1996 году. В настоящее время он является членом Консультативного комитета краткосрочного страхования и управления по злоупотреблениям правилами деятельности на рынке в Южной Африке, назначенный министром финансов. Он также выступает в качестве директора South African Reserve Bank Captive Insurance Company (SARBCIC) и Fahmiyah Investments (Pty.) Limited (Investment Company).

**Доктор Мохамад Дауд Бакар** (глава 3) в настоящее время президент / генеральный директор International Institute of Islamic Finance (IIIF) Inc. (BVI), IIIF Education Sdn. Bhd., and Amanie Business Solutions Sdn. Bhd. (Kuala Lumpur). Он был заместителем ректора (по учебной работе и развитию) и адъюнкт-профессором Международного исламского университета Малайзии. Он получил свою первую Шариатскую степень в Университете Кувейта (1988) и доктора философии университета St. Andrews, Великобритания (1993). В 2002 году он завершил заочный бакалавриат по юридическим наукам в Университете Малайи. Он опубликовал более 30 статей в различных научных журналах и представил более 200 докладов на местных и зарубежных конференциях. Сейчас он председатель Шариатского консультативного совета при Центральном банке Малайзии и член Шариатского консультативного совета при различных региональных и глобальных финансовых институтах. Он принимал участие в консультировании исламских фондов и исламского *суккука* в местном и глобальном масштабе. Является лицензированным шариатским советником по исламским ценным бумагам в Малайзии. Был удостоен премии Ассоциации исламских банковских учреждений Малайзии World Islamic Banking Awards 2005 года.

**Петр Кейси** (глава 7), Директор и глава Dubai Financial Services Authority (DFSA), а ранее был ответственным по надзору за банковскими и страховыми фирмами. В этой роли он был членом нескольких рабочих групп Совета по исламским финансовым услугам, в том числе по вопросам управления *такафул*-операциями, и требований к платежеспособности *такафул*-операторов. До прихода в DFSA, он был главой отдела общего страхования Департамента Великобритании по финансовым услугам. До этого он занимал руководящие должности в Казначействе, Департаменте торговли и промышленности, и Управлению по справедливой торговле. Петр Кейси получил образование в Кембриджском университете.

**Аруп Чаттерджи** (глава 6), главный администратор, Международной ассоциации страховых надзоров (IAIS) в Базеле, Швейцария. Он имеет более чем 20 лет практического опыта в области страхования включая все операции регулирования, надзора и политики в развивающихся и развитых рынках. Бывший заместитель директора Insurance Regulatory and Development Authority-India, в своей нынешней должности в IAIS он нацелен на установлении стандартов и их осуществлению, включая микрострахование и *такафул*. Выпускник с отличием по экономике Делийского университета, и магистр Университета Джавахарлала Неру и Индийского института внешней торговли (оба - в Нью-Дели), он также выступает в качестве консультанта в области правил страхования и управления рисками.

**Абдулла Харон** (глава 9), помощник Генерального секретаря Совета исламских финансовых услуг. Ранее он был руководителем проекта, где его основным направлением работы было подготовка руководства по управлению рисками, процесс пересмотра порядка надзора, а также специальные вопросы достаточности капитала. Он также участвовал в работе целевых групп по, среди других вопросов, подготовке исследовательского доклада по пруденциальному регулированию и надзору *такафула*, и руководству по компиляции базы данных пруденциальных исламских финансовых учреждений. Его предыдущий опыт включает в себя развитие управления рисками и их оценки, и регулирование и надзор экономических нормативов в страховании. Абдулла получил BSLAS в области актуарных наук в Университете штата Иллинойс и MBA в Университете Огайо.

**Эльхам Хассан** (глава 13), старший партнер PricewaterhouseCoopers, Бахрейн. Она имеет опыт работы более 25 лет в банковских и финансовых учреждениях, а точнее, в исламском банкинге и *такафуле*. В 1986 году Эльхам первой получила квалификацию Американского института дипломированных общественных бухгалтеров (U.S. Certified Public Accountant) в Персидском заливе. С ее огромным опытом, она предоставляла

консультации широкому кругу региональных и международных организаций. Эльхам активна в экономических кругах на Ближнем Востоке и была признана как один из самых мощных предпринимателей региона по версии журнала Forbes. Она является членом нескольких профессиональных, академических и экономических советов.

**Маджлан Мохамад Хусейн** (глава 5), старший менеджер проекта, Совета по исламским финансовым услугам (IFSB). Маджлан был в IFSB с апреля 2004 года, когда он впервые поступил в качестве руководителя проекта и позже был назначен на должность старшего менеджера проекта. Он отвечает за контроль развития пруденциальных нормативов IFSB в практике корпоративного управления для всех сегментов исламских финансовых услуг, включая банковский, рынки капитала, и страхование. До прихода в IFSB, Маджлан работал юристом в одной из ведущих юридических фирм в Куала-Лумпуре, где он специализировался на рынках капитала, корпоративной задолженности и ее реструктуризации, и исламских финансах. Маджлан окончил со степенью бакалавра права (с отличием) Международный исламский университет Малайзии и получил степень магистра наук в области исламской экономики, банковского дела и финансов Университета Loughborough (Великобритания).

**Эндрю Мюррей** (глава 12), старший директор отдела страхования агентства Fitch. С момента поступления Fitch в мае 2002 года в его обязанности были включены рейтинг различных страховых и перестраховочных компаний в Великобритании и Северной Европе. Сейчас он также несет ответственность за рейтинг ценных страховых бумаг, гибридных ценных бумаг и *такафул*-фирм. До прихода в Fitch, Эндрю работал в Deloitte. Он закончил экономический факультет Кембриджского университета, и является квалифицированным бухгалтером и обладателем диплома CFA.

**Андре Рохайем** (глава 13) является партнером, возглавляющим страховую деятельность компании PricewaterhouseCoopers на Ближнем Востоке. Он имеет 14 лет опыта работы в отрасли страхования и перестрахования в Европе и на Ближнем Востоке. Андре принимает активное участие в проведении аудита и предоставления консультационных услуг страховых и перестраховочных компаний. Он оказывал также консультативную и практическую помощь нескольким инвесторам и международным компаниям в создании страхования и *такафул*-компаний на Ближнем Востоке.

**Джеймс Смит** (глава 10), исполнительный директор в фирме Ernst & Young, Гонконг. В своей карьере он специализируется на предоставлении

услуг страховых компаниям, включая аудит, комплексную оценку деятельности, и нормативные консультации. Родом из Великобритании, также жил и работал в Австралии и ряде стран Азии, в это время проявлял интерес к *такафулу*. Дипломированный бухгалтер и сертифицированный специалист в области страхования, Джеймс имеет степени шотландского и английского университетов. Он оказывал консультации по нормативным вопросам финансовых услуг и в настоящее время является членом рабочей группы Совета по исламским финансовым услугам по требованиям к платежеспособности *такафул*-операторов.

**Дауд Тейлор** (глава 9) недавно был назначен Senior Regional Executive-*Takaful*, Middle East for Prudential PLC, где его обязанности заключаются в развитии *такафула* в регионе Персидского залива. Ранее Дауд был генеральным директором банка *Aljazira Takaful Ta'awuni*, где он был на переднем крае развития исламского страхования жизни в Саудовской Аравии и на Ближнем Востоке. Он и его команда разработали программу исламского страхования жизни и сбережений *такафул* Ta'awuni, имевшую огромный успех и удостоенную нескольких наград банка Aljazira. Дауд задумал и разработал первоначальную концепцию *такафул* Ta'awuni на основе *вакала*, которая в настоящее время используется большинством новых *такафул*-операторов. Дауд является членом комиссий по управлению *такафулом* и *такафул*-платежеспособности Совета по исламским финансовым услугам.

**Абдулрахман Толефат** (глава 11), главный исполнительный директор Allianz *Takaful* BSC. Начал свою карьеру в качестве преподавателя математики в Университете Бахрейна, а затем переместился в быстрорастущую финансовую сферу услуг Бахрейна. Глубокое знание региона и выдающиеся личные качества довели его карьеру до Central Bank of Bahrain-CB (ранее известный как Bahrain Monetary Agency). Через девять лет д-р Толефат возглавил Allianz *Takaful* в Бахрейне, важный центр исламского страхования в Allianz Group. Как член различных комитетов и советов в финансовой сфере, он сыграл важную роль в распространении международных стандартов исламского банкинга и *такафула*. Доктор Толефат получил высшее образование после окончания университета Бахрейна, в том числе с присуждением MBA престижного университета DePaul в США и PhD известного университета Durham (Великобритания).

## Предисловие

Появление *такафула* или соглашения о взаимном страховании, соответствующего принципам Шариата, является направлением развития исламской финансовой системы, которое усиливает и дополняет ее. С помощью *такафула* потребителям и поставщикам исламских финансовых услуг предоставляются совместимые с Шариатом средства для получения страховой защиты при ущербе личного и коммерческого характера. *Такафул*-компании поддерживают исламские рынки капитала путем содействия банковским вкладам и торговле на основе использования исламских финансовых инструментов. Страховое покрытие для основных активов исламских финансовых договоров при этом может быть сделано совместимым с Шариатом образом.

Рост индустрии *такафула* в последние годы был весьма устойчивым. Тем не менее, отрасль все еще находится на ранней стадии развития по сравнению с другими секторами исламского финансирования в сфере банкинга и фандрайзинга. Страховая индустрия оценивает взносы по *такафулу* в 2007 году величиной около 3,4 млрд. долл. США. Эта цифра весьма обнадеживает, учитывая то, что в юрисдикции многих стран *такафул* почти не проник, и что индустрия в настоящее время более сосредоточена на розничных рынках, тогда как оптовые потребности в значительной степени еще не определены. В этом заключается еще неиспользованный потенциал *такафула*. В настоящее время существует около 150 операторов *такафула* по всему миру, в том числе в немусульманских странах. В Сингапуре, продукты *такафула* были доступны с 1995 года и первая *ретакафул*-компания начала свою деятельность в 2004 году.

Одной из основных задач, стоящих перед индустрией *такафула*, является повышение осведомленности различных заинтересованных сторон. Ложные представления о страховании среди потенциальных потребителей должны быть развеяны с тем, чтобы содействовать более широкому признанию *такафула*. Поставщикам услуг *такафула* необходимо более глубокое понимание технических, эксплуатационных, правовых и шариатских требований к *такафул*-операциям, если они хотят расширить спектр предлагаемых ими *такафул*-продуктов и повысить качество услуг. Регулирующим органам также необходимо будет разработать более полное понимание соответствующих рисков для обеспечения того, чтобы *такафул*-операции в рамках своих юрисдикций адекватно регулировались и

контролировались. Все заинтересованные стороны, в том числе рейтинговые агентства и органы по установлению стандартов, также не должны упускать из виду главную цель отрасли *такафула* - умелого удовлетворения наиболее эффективным способом растущего потребительского спроса. Только тогда эта нарождающаяся отрасль страховой индустрии может устойчиво расти и развиваться и завоевать более широкий сегмент потребителей, как мусульман, так и немусульман. Извлекая уроки из нынешнего финансового кризиса, *такафул*-операторы также должны сформировать надежную систему управления рисками и систему корпоративного управления с тем, чтобы иметь возможность обслуживать своих клиентов и в более долгосрочной перспективе.

С этих позиций, книга «Такафул. Исламское страхование. Концепция и вопросы нормативно-правового регулирования» является своевременной и дополняет растущий объем литературы по *такафулу*. Книга издается тремя видными учеными и практиками в области исламских финансов - профессором Рифатом Ахмедом Абдель Каримом, Саймоном Арчером и Фолькером Ниенхаузом. Опираясь на свой богатый опыт, они пригласили других известных ученых, сотрудников регулирующих органов и практикующих бизнесменов внести свой вклад в главы этой книги. В Части 1 рассматриваются модели бизнеса и поведения, принципы Шариата, корпоративного управления, а также нормативно-правовые вопросы и вопросы надзора в *такафуле*. Часть 2 подробно разбирает технические и рабочие вопросы *такафула* и *ретакафула*, включая платежеспособность и достаточность капитала, инвестиции, управление рисками, рейтинги, и прозрачность финансовой отчетности. Эта публикация предоставляет все возможности, чтобы повысить столь необходимую осведомленность и понимание заинтересованными сторонами индустрии *такафула* и способствовать ее устойчивому развитию.

Хэн Суи Кит  
Управляющий директор  
Валютного управления Сингапура  
Июнь 2009

## Благодарности

Мы хотели бы поблагодарить каждого из авторов проекта, которые нашли время, чтобы написать главы. Их идеи и практический опыт сделали книгу гораздо богаче.

Особая благодарность г-же Марни Рафиза Мохаммад за ее активную поддержку. Ее неустанная энергия и ценная помощь сделали возможной эту публикацию.

Кроме того, выражаем признательность Нику Уолворку, Фионе Вонг, Джоэлу Балбину, и команде John Wiley & Sons (Азия) за обретение книгой формы и проведение ее через процесс публикации.

Наконец, мы обязаны нашим семьям, которые были большим источником вдохновения и поддержки на каждом этапе пути.



# КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ, ПРАВОВЫЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, СТОЯЩИЕ ПЕРЕД ТАКАФУЛОМ

*Саймон Арчер, Рифат Ахмед Абдель Карим и Фолькер Ниенхаус*

## 1.1 ВВЕДЕНИЕ

Хотя последние десятилетия 20-го века увидели появление исламского банкинга как значительного события преимущественно в мусульманских странах, *такафул* (исламское страхование) развивается более медленно. И это несмотря на то, что в исламских сообществах схемы взаимной защиты от ущерба существовали традиционно. Как будет видно из результатов исследований, представленных в этой книге, современные версии подобных схем сталкиваются с рядом очень сложных юридических<sup>1</sup>, институциональных, правовых и нормативных вопросов, некоторые из которых далеки от решения. Кроме того, следует отметить, что отрасль обычного (европейского) страхования также сталкивается с серьезными проблемами нормативно-правового регулирования, в решении которых она, как можно думать, отстает от банкинга, особенно в отношении международных пруденциальных стандартов финансовой состоятельности, платежеспособности и связанных с ними вопросов (причем, пока нет системы страхования, эквивалентной соглашению «Базель II»)<sup>3</sup>, а также финансовой отчетности. Работа, тем не менее, не завершена, о чем будет сказано далее.

Первая современная *такафул-компания* была основана в Судане в 1979 году. Ее учреждение было связано с решением суданскими шариатскими<sup>2</sup> учеными юридической проблемы - как может быть преодолен запрет Шариата на коммерческие операции в страховании (и в более общем плане - на гарантии возмещения убытков)? Часть решения заключается в

принятии общей структуры страховых рисков; страхователи (участники) обычно взаимно страхуют друг друга на некоммерческой основе, в соответствии с принципами *такафула* (арабское слово, означающее "*солидарность*"). Другой аспект решения состоит в определении политики *взносов (страховых премий)* в рисковый фонд, как включение элемента условного и безотзывного пожертвования (*tabarru' - табарру'*); инвестор совершает вклад в рисковый фонд при условии, что он становится лицом, наделенным правом взаимной защиты от страховых потерь.

Вместе с тем, принятие общей структуры приводит к двум видам препятствий институционального плана. Во-первых, правовые системы многих стран не позволяют общие или совместные формы компании без акционерного капитала. Во-вторых, даже если такие формы принимаются для страховых компаний, они (компании) должны быть в состоянии сформировать достаточный капитал страхователей для удовлетворения требований достаточности и платежеспособности. Чтобы преодолеть эти два препятствия, подавляющее большинство *такафул-компаний* имеют двухуровневую, смешанную структуру, в которой рисковые средства работают на взаимной основе, но управляются *такафул-оператором*, который является акционерной компанией. Тем не менее, эта смешанная (или гибридная) структура вызывает сложности в работе и порождает юридические и правовые проблемы, которым еще предстоит быть решенными удовлетворительным образом.

В дополнение к необходимости преодоления юридических и институциональных проблем, распространение *такафула* неизбежно ограничивается экономическим и социальным развитием исламских стран, влияющим на его рынок и склонность приобретать страховое покрытие (особенно на уровне физических лиц). В то же время, *такафул* может способствовать экономическому развитию на микро-уровне, позволяя осуществлять более эффективное управления рисками фирм и домохозяйств, а также на макро-уровне (в частности, в *такафуле* жизни или в семейном

*такафуле*) за счет мобилизации сбережений и обеспечения финансирования для инвестиций в долгосрочные активы.

## **1.2 ИЗМЕНЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРУДЕНЦИАЛЬНЫХ НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТАХ ПО СТРАХОВАНИЮ И ТАКАФУЛУ**

Как отмечалось выше, развитие международных пруденциальных нормативов для страхования отстает от уровня, достигнутого банкингом. Тем не менее, в этой области проведен значительный объем работы. Международная ассоциация органов страхового надзора (МАОСН, англ. - IAIS) приняла ряд важных документов, в том числе «*Основные принципы страхового надзора*», а Европейская Комиссия разрабатывает новую пруденциальную систему для страховой индустрии в Европейском Союзе (известную, как Международные требования (стандарты) для страховых компаний “Solvency II”) <sup>4</sup>, чтобы отличать ее от существующего в ЕС нормативного документа, который считается устаревшим. Как следует из названия, “Solvency II” рассматривается, как двойник соглашения “Базель II” в области страхования и основано на трех "столпах".

В то же время, Совет по исламским финансовым услугам (IFSB) работает согласно двум международным пруденциальным нормативным документам для сектора индустрии *такафула*, а также еще одному, который будет применяться для фирм этого сектора. «Руководящие принципы по корпоративному управлению операциями исламского страхования (*такафула*)» и «Руководящие принципы для бизнеса организаций, предлагающих исламские финансовые услуги (применительно к *такафул*-операторам)» были опубликованы в качестве предварительных проектов, в то время как предварительный проект по достаточности капитала и платежеспособности *такафул*-компаний был в ходе подготовки, когда печаталась эта книга.

## **1.3. СОДЕРЖАНИЕ КНИГИ**

Книга состоит из двух основных частей, за которой следует заключительная глава редакторов издания.

**Часть 1** (главы 2-7) посвящена бизнес-моделям, используемым в *такафуле*, с учетом их нормативно-правовых последствий, соответствия принципам Шариата, прав заинтересованных лиц и вопросов корпоративного управления, правовых проблем, а также вопросов ведения бизнеса и защиты страхователя (или потребителя) с особым акцентом на развивающиеся рынки и, особенно, на проблемы надзора.

Глава 2, написанная редакторами издания, анализирует бизнес-модели, используемые *такафул*-компаниями, как для *такафула* (страхования) ущерба, так и для *такафула* (страхования) жизни (или семейного *такафула*). Эти модели подразумевают появление проблем, являющихся результатом смешанной природы *такафул*-компаний - рисковые фонды, которые функционируют на основе взаимности (собственный капитал которых принадлежит страхователям) управляются акционерной компанией. Глава посвящена сложной проблеме, связанной с тем, что эти модели бизнеса ставят ряд нерешенных вопросов перед органами, регулирующими деятельность страховой отрасли.

Модели поднимают также важные проблемы Шариата, которые рассматриваются Даудом Бакаром в главе 3. Тот факт, что существуют две категории дольщиков в *такафул*-компаниях, как акционеры, так и страхователи, также определяет серьезные проблемы, касающиеся прав заинтересованных лиц и корпоративного управления, которые являются предметом главы 4, написанной редакторами издания.

Модели бизнеса и структура *такафул*-компаний влекут за собой запутанные правовые проблемы, которые рассматриваются в главе 5, написанной Мадзланом Мохамадом Хусейном. Автор указывает, что эти проблемы, как правило, усугубляются тем, что понятие взаимного страхования, присущее *такафулу*, неизвестно в правовых и нормативно-

правовых системах большинства стран, в которых работают *такафул*-компаний.

В главе 6, Аруп Чаттерджи подчеркивает, что надежная схема нормативно-правового регулирования и надзора имеет в целом большое значение для повышения эффективности работы на рынке страхования и, в частности, *такафула*. Он описывает работу IAIS в развитии структуры международных стандартов “Solvency” и значение принципов ведения правильного бизнеса с учетом управления риском потери репутации. Он также обращает внимание на необходимость в надежных данных о воздействии убытков и расходов на единицу цены страховых продуктов.

Глава 7, написанная Питером Кейси, также относится к работе IAIS. В ней делается особый акцент на его статью в 2005 года "Новая структура органов страхового надзора". Он указывает, что в то время, как вопросы управления надзором в страховании относятся к числу наиболее сложных, в случае *такафул*-компаний, основными рисками управления являются нарушение принципов шариатского управления, разбалансирование интересов акционеров и страхователей, а также недостаточное внимание к интересам последних.

В **части 2** (главы 8-13) рассматриваются вопросы риска, платежеспособности и достаточности капитала в *такафуле*, инвестиционных портфелей *такафул*-компаний и прозрачности их деятельности, информации о состоянии рынка *такафул*-компаний, в том числе и рейтингов агентств по оценке кредитных рисков, а также внешней финансовой отчетности.

В главе 8 Магомед Акооб объясняет важность *ретакафула* (перестрахования, совместимого с Шариатом) в *такафул*-индустрии, особенно для тех, *такафул*-компаний, которые имеют сравнительно небольшой размер. Он также объясняет, как перестрахование может быть структурировано таким образом, чтобы быть совместимым с нормами Шариата.

Глава 9, написанная Абдуллой Хароном и Даудом Тейлором, связана, главным образом, с управлением рисками *такафул*-компаний, которые относятся к ответственности *такафул*-оператора, и которые должны учитываться в гибридной, двухуровневой структуре *такафул*-компаний (включая андеррайтинг и другие рискозависимости фондов *такафул*-страхователей, а также рискозависимости самих *такафул*-операторов).

В главе 10, Джеймс Смит останавливается на ключевых темах платежеспособности и достаточности капитала, которые являются проблематичными из-за сложности структуры *такафул*-компаний, имеющей капитал, как акционеров, так и страхователей.

Глава 11, представленная Абдулрахманом Толефатом, анализирует инвестиционные портфели *такафул*-компаний, включая активы рискованных фондов участников, инвестиционные фонды участников семейного *такафула* и собственные средства акционеров. Она показывает, как инвестиционные стратегии соотносятся с потребностью в ликвидности, но указывает на возможные опасности, связанные инвестиционными операциями сторон, и, как следствие, концентрации рисков.

В главе 12 Эндрю Мюррей показывает, как структурная сложность *такафул*-компаний порождает для внешних агентств сложные проблемы по оценке кредитных рисков и указывает, как они могут быть решены.

Глава 13, написанная Эльхамом Хассаном и Андре Рохайемом, посвящена острой теме внешней финансовой отчетности *такафул*-компаний. Не существует исчерпывающего набора международных стандартов финансовой отчетности, применимых к *такафулу*, а действующие стандарты, изданные Комиссией по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых институтов (AAOIFI), обеспечивают полезное, но далеко не всеобъемлющее руководство.

В заключительной главе, написанной редакторами издания, представлены некоторые общие выводы, которые могут быть получены из предыдущих глав.

## ПРИМЕЧАНИЯ

1. Термин "юридическое" используется здесь для ссылки на положения шариатской коммерческой юриспруденции (Фикх Аль-Муамалат) в отличие от положений светского закона.
2. Профессор Аль-Сидек Мохаммед Аль-Аламин Дарер.
3. Соглашение «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» Базельского комитета по банковскому надзору – *Прим. перев.*
4. Solvency – платежеспособность (англ.) - *Прим. перев.*

# ЧАСТЬ 1



# БИЗНЕС-МОДЕЛИ ТАКАФУЛА И УСЛОВИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

*Саймон Арчер, Рифат Ахмед Абдель Карим и Фолькер Ниенхаус*

## 2.1 ВВЕДЕНИЕ

Обычная система страхования основана на обмене уплаты страховых взносов сейчас на будущее возмещение ущерба в случае оговоренных событий. Такой контракт обмена (продажи) не будет действительным по законам Шариата в связи с неопределенностью (*гарар*) величины будущей компенсации убытка. Шариатская точка зрения на обычную систему страхования и основы исламской альтернативы изложены в главе 3. Шариатские ученые принимают во внимание неопределенность в контрактах на односторонние трансферты (*табарру'*), таких, как дарение или пожертвование. Таким образом, они основывают схемы *такафула*, как исламской альтернативы страхования, на концепции "пожертвования" (добровольных индивидуальных взносов) в пул рисков, из которого выплачиваются денежное возмещение другим участникам. Термин "пожертвование" может в чем-то вводить в заблуждение, потому что нет получателя, который может распоряжаться фондами пожертвований по своей воле, а мотивом жертвователя является не альтруизм или благополучие других, а притязание на страховое возмещение для себя в случае ущерба. Результатом является "условное пожертвование", которое находится в соответствии с Шариатом; участники *такафула* жертвуют денежную сумму в пул рисков (фонд *такафула*) при условии, что они получают компенсацию из пула для оговоренных видов убытков, которые они понесли.

Остается существенный вопрос, а именно, будет ли получаться компенсация за ущерб в полном объеме или только частично. Не может исключаться, что в определенный период общая сумма всех страховых претензий превысит средства пула рисков. Если дополнительные ресурсы недоступны, претензии не могут быть компенсированы в полном объеме. Это не произойдет в обычной системе страхования, где страховая компания обязана ликвидировать любой дефицит. Казалось бы, в *такафуле* частичная компенсация также не предусмотрена; как практики *такафула*, так и шариатские ученые признают возможность того, что пул рисков может быть дефицитным. Дефицит означает, что стоимость денежных возмещений определяется только в отношении финансового ущерба, вызванного оговоренным событием независимо от финансового состояния пула рисков. Учитывая установленные страховые претензии участников, ключевым вопросом является то, кто будет покрывать дефицит согласно схеме *такафула*. Имеются только два варианта: либо акционеры компании, которая управляет проектом *такафула* (*такафул-оператор*), либо участники *такафула*. В принципе, это не должен быть *такафул-оператор* (хотя фактически это может быть и так, см. ниже), поэтому это должны быть участники. Они могут возместить дефицит только из будущих взносов (пожертвований) <sup>1</sup>.

Обязательство покрытия дефицита подразумевает, что второе условие связано с *такафул*-«пожертвованиями», а именно обязательством платить дополнительные взносы, если первоначальные недостаточны для покрытия суммы претензий участников пула рисков. Кажется, что шариатские ученые не занимались специально этой специфической особенностью, которую трудно согласовать с общим пониманием добровольного «пожертвования». Из-за этого недостатка, разработка юридических взглядов шариатских ученых не предлагает простого подхода к экономике *такафула*. Чтобы понять бизнес-модели *такафула* и проблемы нормативно-правового регулирования, может быть принят другой подход, в котором подчеркивается

структурное сходство *такафула* и схем обычного страхования на основе принципа взаимности; по аналогии с участниками схемы *такафула* партнеры взаимного страхования не приобретают страховое покрытие от другой стороны или передают ей свои риски. Вместо этого они образуют солидарную группу, участники которой принимают взаимные обязательства компенсировать весь ущерб, который возник для этой группы. Они также принимают обязательство по уплате дополнительных взносов, если это необходимо. Взаимное страхование является точкой отсчета в главе 4, где рассматриваются необходимость и рамки нормативных положений *такафула*. Подобная точка зрения преобладает и в этой главе, которая: (а) дает систематический обзор базовых бизнес-моделей и их основных вариантов применительно к сегодняшним реалиям *такафул*-компаний, явно исключая схемы *ретакафула*, и (б) обобщает нормативно-правовые последствия защиты интересов участников *такафула*.

Другие главы этой книги будут развивать эти перспективы и включают акционеров и другие заинтересованные стороны. Они также будут более глубоко рассматривать некоторые вопросы, которые затронуты здесь поверхностно, например, достаточности капитала и платежеспособности, структур корпоративного управления, прозрачности и рыночной дисциплины.

## **2.2 МОДЕЛИ БИЗНЕСА**

### **2.2.1. Базовая структура.**

Участниками *такафула* (УТ, англ. – TPs, *takaful participants*) являются физические лица или учреждения, которые вступают в схемы взаимного покрытия рисков, совместимые с Шариатом. В отличие от обычной системы взаимного страхования, существующей с 18-го века, сегодняшние исламские соглашения о солидарных действиях инициируются и управляются *такафул-операторами* (ТО), которые являются коммерческими корпорациями

(акционерными компаниями). Таким образом, *такафул*-бизнес (страховое покрытие и инвестиции) реализуется *такафул*-компанией с гибридной структурой, состоящей из коммерческой управляющей компании (ТО) и отдельного рискованного фонда или страхового пула – *фонда участвующих в такафуле* (ФУТ, англ. – PTF, *participants' takaful fund*).

Участники *такафула* платят взносы в ФУТ, из которого должны финансироваться компенсации и операционные расходы. Вклад каждого участника зафиксирован в условиях контрактов и зарегистрирован на *рисковых счетах участников* (PCY, англ. – PRAs, *participants' risk accounts*; в Малайзии - специальных счетах участников - PSAs). *Такафул*-контракты также определяют величину (денежной стоимости) страховых претензий в случаях нанесения ущерба. Если в обычной системе страхования страхователи покупают страховое покрытие и передают «право собственности» на уплаченные денежные суммы страховой компании, то участники *такафула* остаются собственниками своих ФУТ. В *такафуле* не страховая компания, а участники *такафула* сами обеспечивают совместное страховое покрытие из средств их фонда *такафула*. *Такафул-оператор* (ТО) только управляет андеррайтингом (приемом на страхование) и инвестициями от имени участников. Излишки страхового возмещения и прибыль от инвестиций принадлежат участникам *такафула*, которые также должны терпеть дефицит и убытки (за исключением случаев нарушений и недобросовестности ТО). На практике, однако, ТО вынуждены следовать законодательству разных стран, для того, чтобы обеспечить беспроцентный кредит (*кард хасан*), если продажа покрытий приводит к дефициту ФУТ. Этот кредит должен быть возмещен из будущих излишков страхового возмещения. Обязательная емкость *карда* требует *достаточных фондов акционеров* (ФА, англ. - SHF, *shareholders' funds*) у *такафул*-оператора

Отмеченная структура характерна для *общего такафула* - то есть, для совместимой с Шариатом альтернативы страхования ущерба. Для альтернативы страхования жизни - называемой *семейным такафулом* -

должен быть добавлен *инвестиционный фонд участников* (ИФУ, англ. – PIF, participants’ investment fund). Вносы в семейный *такафул* включают в себя в дополнение к страховой части сберегательную и инвестиционную часть, которая вносится на *индивидуальные инвестиционные счета участников* (ИСУ, англ. – PIAs, participants’ investments accounts) (см. рисунок 2.1). Эта часть вклада не является частью взаимного покрытия рисков. Она инвестируется в целях благосостояния участника в случае его выживания или для получателей в случае смерти. ТО отвечает за прибыльное инвестирование этой части вклада в *такафул*.

Общий <i>такафул</i>		
<i>Такафул-оператор</i>	Участники	
Акционерный капитал (АК, англ. - SHF)	Фонд участвующих в <i>такафуле</i> (ФУТ, англ. - PTF)	
(с целью обеспечения <i>кард хасан</i> )		
	Рисковые счета участников (PCY, англ. - PRAs)	
Семейный <i>такафул</i>		
<i>Такафул-оператор</i>	Участники	
Акционерный капитал (АК) (с целью обеспечения	Фонд участвующих в <i>такафуле</i> (ФУТ) <i>кард хасан</i> )	Инвестиционный фонд участников (ИФУ, англ. - PIF)
	Рисковые счета участников (PCY, англ. - PRAs)	Инвестиционные счета участников (ИСУ, англ. - PIAs)

Рис. 2.1. Структура общего и семейного *такафула*.

Для третьих лиц *такафул*-компания кажется похожей на ТО, который вступает с ними в контрактные отношения. ФУТ является самостоятельной экономической единицей только внутреннего назначения (для соответствующих отношений между ТО и участниками), но не формирует отдельного юридического лица (для соответствующих отношений с третьими лицами). Отличающееся положение возможно только в Пакистане, где

акционеры *такафул*-оператора имеют возможность вложить капитал для формирования *вакфа*, который преобразует ФУТ в отдельное юридическое лицо. Последствия этого варианта будут обсуждаться позже.

ТО могут свободно решать, как выполнять свои контрактные обязательства по отношению к участникам *такафула*. Например, ТО имеет право вступать в договоренности по *ретакафулу* (или даже по обычному перестрахованию). Сообщается, что некоторые ТО уступили до двух третей их приема по страхованию перестраховым компаниям. Это означает, что большая часть управления рисками не осуществляется ТО. Можно также поставить под сомнение, совместима ли такая практика с идеей четко определенной солидарной группы, образованной участниками конкретного фонда *такафула*.

Взносы участников фактически объединяются друг с другом в более общем пуле рисков на уровне *ретакафула* или перестрахования. Другим примером передачи обязанностей является управление активами (особенно для сберегательной части взносов семейного *такафула*). Они могут быть переданы явно или неявно независимому управляющему активами - явно, если эта задача возложена на другую компанию по контракту; неявно, если ТО размещает значительную часть средств участников на инвестиционных счетах совместно с исламскими банками. Несмотря на то, что нет никаких юридических возражений против такой практики, трудно примирить ее с понятиями взаимной зависимости, дарения и права собственности участников взносов в *такафул*, что ставит вопросы корпоративного управления, которые рассматриваются ниже и более подробно обсуждается в главе 4 этой книги.

#### 2.2.2. Стандартные модели и варианты

Основная структура *такафул*-компаний разрабатывается *такафул*-оператором. С точки зрения перспектив нормативно-правового регулирования серьезную озабоченность вызывает то, как ТО получает

вознаграждение за свои услуги. Появились две стандартные модели, которые позволяют изменения в деталях – (агентская) *модель вакала (wakalah)* и *модель (распределения прибыли) мудараба (mudarabah)*. Вариантом является *модель вакала с поощрительными премиями* и *модифицированная модель мудараба*.

На практике широко применяется комбинация этих двух стандартных моделей – *модель вакала мудараба (wakalah mudarabah model)*. Эта модель применяет принципы *вакала* к андеррайтингу (ФУТ) и принципы *мудараба* к инвестиционной деятельности (с учетом, как резервов, так и избытка ресурсов фонда участников и их взносов в инвестиционный фонд (ИФУ)). Еще более конкретное соглашение представляет собой *модель вакала вакф мудараба (wakalah waqf mudarabah model)*, которая допустима и применяется в Пакистане.

#### 2.2.2.1. Модель вакала (*wakalah*)

В модели *вакала* все отношения между ТО и номинальными участниками основаны на агентском контракте; ТО является *вакилем* (агентом), который действует от имени участников (владельца) как в приеме на страхование, так и в инвестиционной деятельности. Услуги *вакиля* в обоих случаях оплачиваются за счет оговоренных в контракте сборов либо как абсолютная сумма, либо как процент с оборота (которым является, объем взносов или инвестированных средств), но не в виде процента от прибыли компании. Плата должна покрывать все расходы по управлению, исключая страховые претензии и прямые расходы по оформлению претензий, а также прибыли акционеров.

*Модель вакала с поощрительными премиями.* Премии, зависящие от оборота, подразумевают стимулы для ТО, ориентированных на получения прибыли, увеличивать объем вкладов и инвестированных средств, в то время как участие в андеррайтинге и инвестициях не имеют прямого влияния на доход. Это не может соответствовать интересам участников *такафула*. Таким

образом, платежи иногда включают в себя элементы "поощрения", где поощрение измеряется в соответствии с излишками страхового возмещения или инвестиционным доходом. Это приводит к изменению структуры стимулирования и особенно проблем управления, приближая их к модели *мудароба* (см. ниже). Это же становится проблемой, особенно если элемент поощрения значителен и если имеется бóльший профицит продажи покрытий, приводящие к более высоким платежам.

#### 2.2.2.2. Модели *мудароба*

В контракте *мудароба*, одна сторона (рабб-уль-мал) предоставляет капитал (участники *такафула*), а другая сторона (мудариб) обеспечивает предпринимательские умения по управлению капиталом (*такафул-оператор*). Обе стороны делят прибыль, полученную от вложения капитала в заранее согласованном соотношении, в то время как ущерб должна нести только сторона, обеспечивающая капитал. В случае ущерба, предпринимательская деятельность мудароба не получает вознаграждения. В модели *чистой мудароба*, ТО должен покрывать все свои издержки из своей доли прибыли и не должен взимать дополнительных платежей. Сторонники модели *мудароба* изначально относят к категории прибыли как излишки страхового возмещения, так и прибыль от инвестиций. Однако шариатские ученые пояснили, что излишки страхового возмещения не являются прибылью, которая может быть поделена между ТО и участниками *такафула* (см. ниже). Это ограничение делает модель *чистой мудароба* фактически бесполезной для общего *такафула*, где лишь относительно небольшое количество резервов и временной избыточной ликвидности пула рисков находится под рукой для инвестиций на основе участия в прибыли.

**Модифицированная модель *мудароба*.** Модель *чистой мудароба*, особенно в первые годы, когда в ФУТ еще не накоплены резервы, подразумевает высокий риск для ТО; если выплаты по страховым случаям превышают взносы, то есть когда андеррайтинг приводит к дефициту - ТО



будет не только не получать вознаграждения за свои услуги, но также должен обеспечить *кард хасан* для того, чтобы поддержать платежеспособность фонда участников *такафула*. Это может угрожать существованию самого ТО, особенно если такая ситуация возникает в более чем один год. Таким образом, некоторые соглашения по *такафулу* позволяют ТО компенсировать не только прямые расходы на обслуживании страховых случаев, но и все расходы по управлению ФУТ до того, как рассчитаны излишки или недостачи страхового возмещения. Несмотря на то, что соответствие Шариату *модифицированной модели мударабы* сомнительно, она применяется на практике, а также применима и к общему *такафулу*. Для страховой части ее структура стимулирования (и проблемы управления) очень похожи на модель *вакала* с поощрительными премиями. Таким образом, можно превратить соглашение по организации *модифицированной мударабы* в коммерческий эквивалент модели *вакала* с поощрительными премиями с тем, чтобы избежать дебатов по шариатским качествам.

Власти Малайзии разрешили модель *мударабы* для андеррайтинга, но она серьезно оспаривается в большинстве других стран. Основным правовым аргументом является то, что излишки страхового возмещения не являются прибылью, которая может быть разделена между участниками и *такафул*-оператором. Франшиза фондов участников *такафула*, способствующая конкретным целям взаимной помощи, принадлежит исключительно участникам и не должна быть разделена с ТО, а какая-либо другая не нужна для этой цели. Существует также экономический аргумент против разделения излишков: если ТО получает долю излишков страхового возмещения, его вознаграждение увеличивается вместе с размером излишков (как в модели *мударабы*, так и в моделях *вакала* с поощрительными премиями, привязанных к размеру излишков). ТО имеет стимул для максимизации излишков страхового возмещения. Однако с точки зрения участников, оптимальные излишки страхового возмещения должны быть нулем или близки к нулю (при условии, что были сформированы

достаточные резервы). Любые более значительные систематические излишки означают, что их взносы будут превышать уровень, эквивалентный риску, определенному актуарными расчетами.

#### 2.2.2.3. Модель *вакала мудараба*

Модель *вакала мудараба*, кажется, стала наиболее широко применяемой формой организации *такафула*. Она сочетает в себе модель *вакала* (с поощрительными премиями) для андеррайтинга с моделью *мударабы* для инвестиций (в общем и семейном *такафуле*). С точки зрения ТО эта модель позволяет избежать шариатских диспутов по *модифицированной мударабе* в андеррайтинге и позволяет получить соответствующие коммерческие результаты. У нее есть потенциал, чтобы объединить преимущества обеих стандартных форм организации для *такафул-операторов*. Обратной стороной медали является то, что она, с точки зрения участников, также имеет и потенциал максимизации проблем управления.

#### 2.2.2.4. Модель *вакала мудараба вакфа*

Структурные различия между моделями *вакала мудараба* и *вакала мудараба вакфа* заключаются в том, что ФУТ получает правосубъектность вакфа. Вакф возникает на основе *договора вакфа*. Инициаторы проекта *такафула* (то есть акционеры ТО) обеспечивают начальный капитал вакфа, который может быть номинальным. Цель этого капитала не в обеспечении платежеспособности *такафул-компании*, а только в установлении вакфа как правосубъектности. Средства, необходимые для работы, предоставляются участниками, а платежеспособность должна быть подкреплена - как и в других моделях – с помощью емкости *карда*.

Цель *вакфа* является поддержка бенефициаров в случаях потерь и финансового ущерба. Участники *такафула* жертвуют свои вклады в *вакф* и

становятся его бенефициарами на период, указанный в договорах на пожертвования.

*Вакф*-модель вызвала продолжающиеся дебаты среди шариатских ученых. Большинство из них особенно скептически относятся к допустимости, как к вакфу с уставным капиталом, что недостаточно для поддержки любого бенефициара, так и к временному членству на основе срочного договора. В дополнении к аргументам Шариата, правовая специфика приводит к экономическим различиям между моделью *вакфа* и другими моделями с далеко идущими концептуальными последствиями. Существенной особенностью модели *вакфа* является то, что право собственности на пожертвованные средства передается от участников к *вакфу*. Это устанавливает требования участников в отношении вакфа, так как они теряют те права, которые подтверждены их правами собственности на денежные средства в других моделях *такафула*. Например, участники не имеют никаких прав на излишки страхового возмещения. Эти излишки остаются в вакфе, и решения по их ассигнованию принимаются по усмотрению ТО, управляющих *вакфом*. Но участники также теряют и часть обязательств. В обычной системе взаимного страхования участники имеют - по крайней мере, по идее - обязательство внести дополнительные взносы (то есть, требования оплаты), когда пул рисков входит в дефицит. По существу, участники *такафула* имеют то же самое обязательство.

Тем не менее, это обязательство не может стать полностью эффективным, так как обязательство вносить дальнейшие взносы ослаблено в *такафуле*, поскольку акционеры ТО обязаны обеспечивать *кард хасан*. В теории же те участники *такафула*, которые извлекли выгоду от этого займа, должны также выплатить *кард* так, как и те, которые несут убытки. На практике окупаемость *карда* не может быть достигнута в тот же период, когда имеется убыток, но только позже. Тогда, скорее всего, состав солидарной группы изменится, подразумевая, что те лица, кто получили выгоду от *карда*, и те, кто обременен задачей окупаемости, не являются

полностью идентичными. Таким образом, погашение *карда* не является обязательством индивидуально каждого участника, но фонда участников *такафула*. В худшем случае, если потенциальные участники уклоняются от участия в ФУТ, что отягощается необходимостью покрывать существовавшие убытки, погасить *кард* не станет возможным. Тогда, в крайнем случае, акционеры ТО несут убытки <sup>4</sup>. Модель *вакфа* является более четкой в отношении обязательств на случай дефицита андеррайтинга. ФУТ устанавливается, как отдельное юридическое лицо, которое получает и должен возратить *кард*. Но эта правовая точность не меняет базовых экономических отношений - не вакф (с уставным капиталом), но только будущие участники могут погасить *кард*, иначе акционеры ТО будут нести убытки.

Несмотря на то, что обязательство участников вносить дополнительные взносы в том случае, когда убытки андеррайтинга действительно существуют, хотя и несколько размыты в стандартной модели, такое обязательство не существует в модели *вакфа*, в которой *вакф* имеет юридическое лицо, имеющее выгоды от него и обязанное погасить *кард*. Это исключает существенную особенность взаимности в защите от рисков и ставит вопрос: что является основным концептуальным различием между *такафулом* на основе *вакфа* и обычной системой страхования? Если страхователи или участники не объединены долгосрочным страхованием или *такафул*-контрактами, но периодически имеют альтернативы по изменению их страхования или поставщиков и продуктов *такафула*, то весьма вероятно, что в конкурентной среде убытки андеррайтинга не могут быть покрыты из будущих премий или взносов. Если резервы недоступны и если исключается теоретический ресурс предыдущих страхователей или участников при создании *вакфа*, то убытки в конечном итоге должны нести акционеры ТО. Это происходит так же, как и в обычной системе имущественного страхования. Таким образом, не остается никаких существенных экономических отличий в страховом бизнесе между обычным страхованием

и основанным на *вакфе* по схеме *такафула* <sup>5</sup>. Модель *вакфа* выглядит и ощущается, как если участники не являются членами солидарной группы на основе принципа взаимности, но как если бы они только что приобрели страховое покрытие от юридического лица без каких-либо дальнейших индивидуальных обязательств и прав.

Модели *вакфа* допускаются и практикуются в Пакистане. Однако у существующих *такафул*-компаний отличается практика страхования, а концептуальные дебаты еще не привели к окончательному выводу, хотя кажется, что большинство шариатских экспертов стремится отказаться от этой модели.

#### 2.2.2.5. Банковский *такафул* (*bankatakaful*)

Бизнес-модель *банковского такафула* в своей основе существенно не отличается от предыдущих моделей, но различается в сочетании особенностей последствий управления. ТО используя различные каналы для сбыта своих *такафул*-продуктов, например, занятый персонал продаж, независимые брокеры или телекоммуникационные инструменты (интернет). Канал сбыта, который становится все более популярным в обычной системе страхования, а также и в *такафуле* - сеть филиалов банков (обычных или исламских). Этот канал сбыта предлагает выгоды для *такафул*-операторов, банков и клиентов:

- Клиенты все чаще обращаются к всеобъемлющим финансовым службам в одной точке продажи (например, денежные переводы, домашние финансовые операции, продукты страхования / *такафула*, сбережения, управление активами и т.д.). Удобной точкой продажи может быть банк или филиал банка.
- Банки удовлетворяют такие ожидания клиентов, продавая продукты *такафула* и не только способствуя исполнению пожеланий клиентов, но также открывают новые источники доходов (в основном за счет сборов и комиссий).

- ТО получают доступ к большому пулу потенциальных участников и выгоды от репутации и понимания банка как партнера-дистрибьютора.

На практике применяются три формы организации банковского *такафула*, которые отличаются по отношениям между банком и ТО.

- Исламский банк продает продукты *такафула* независимой третьей стороне ТО под торговыми марками этих ТО. Для клиентов очевидно, что банк выступает только в качестве брокера этих продуктов *такафула*.
- Исламский банк продает *такафул*-продукты под *собственной торговой маркой*. Первый вариант состоит в том, что банк предоставляет услуги по *такафулу* с помощью ТО, который является его дочерней компанией. Даже если этот ТО является юридически и коммерчески независимым от банка (что является нормативно-правовым требованием в большинстве стран), банк или, точнее, акционеры банка могут определять бизнес ТО. Это оправдывает ожидания клиентов в том, что банк и ТО действуют на основе согласованных набора правил управления, политики раскрытия информации, стандартов отчетности, интерпретации положений Шариата, деловой этики, управления процедурами и т.д.
- Исламский банк продает продукты *такафула* под *собственной торговой маркой*. Второй вариант заключается в размещении контрактов *такафула*, которые предлагаются независимыми ТО в сотрудничестве с *поставщиками услуг по модели White Label* <sup>13</sup> (WLSP, *white label service provider*, см. ниже). Для клиентов разницу между первым и вторым вариантом трудно или даже невозможно распознать, и он или она могут иметь одинаковые ожидания в отношении согласованности основных принципов и

процедур. Однако эти ожидания гораздо труднее удовлетворить, поскольку должны быть согласованы мнения трех юридически и коммерчески независимых партнеров с различными акционерами.

Хотя модель *White Label* банковского *такафула* не порождает принципиально новых вопросов руководства, его сложность и потребности в координации гораздо больше, чем у других бизнес-моделей. Отличительной особенностью модель *White Label* банковского *такафула* является то, что исламский банк продает под собственной торговой маркой *такафул*-продукт, который сочетает в себе основные управленческие услуги локального ТО и услуги менеджмента независимого поставщика финансовых операций - WLSP. Более конкретно:

- Исламский банк не только продает *White Label* продукт *такафула* с помощью своего собственного персонала и по другим каналам (телефон, интернет), но также может влиять на инвестиционный портфель (например, включая свои паевые инвестиционные фонды в модель выбора средств WLSP), и он является также хранителем активов участников.
- Локальные ТО имеют лицензии, необходимые для создания *такафул*-продукта для исламского банка, путем дополнения услуг WLSP своим собственным вкладом, который включает в себя обработку клиентских заявлений, управление продуктом в соответствии с местными нормативными требованиями (включая учет и отчетность), а также оценку и рассмотрение страховых претензий. Основная структура может быть создана по модели *вакала* или *мудароба*. Если локальный, ТО является независимой компанией (как это происходит на самом деле в большинстве случаев), он может также предложить собственные *такафул*-продукты под собственной торговой маркой.
- Услуги WLSP имеют большое значение и включают в себя замысел продукта, обеспечение его соответствия Шариату, оценку

рисков и обеспечение мощного инструмента для управления активами (например, динамический выбор средств и модель размещения), которые могут быть настроены в соответствии с требованиями исламского банка. WLSP могут также предоставлять дополнительные услуги, такие, как точка доступа в сеть для инструмента обработки предложений продаж с немедленной индивидуальной оценкой риска или средства доступа к данным клиента. Кроме того, WLSP могут договориться об организации *ретакафула*.

Поставщик услуг по модели *White Label* обычно сотрудничает только с одним исламским банком и одним ТО в сфере полномочий в нескольких сферах полномочий. В этой связи WLSP является глобальным игроком. *Банковский такафул по модели White Label* устанавливается в семейном *такафуле*, то есть в контрактах *такафула* с составной частью сбережения и с *unit-linked* инвестициями.

### 2.3. Структуры бизнеса и нормативно-правовые последствия

Основное внимание в этой главе уделяется отношениям между операторами и участниками *такафула* в различных моделях бизнеса и соответствующим нормативным вопросам <sup>6</sup>. Нормативно-правовое регулирование может стать необходимым там, где рыночная дисциплина не может способствовать эффективной защите потребителей, то есть участников *такафула*. Предполагается, что участники *такафула* заинтересованы в:

- финансовой прочности и платежеспособности своих схем *такафула*;
- взносах, позволяющих избежать риска (основанных на актуарных расчетах) и позволяющих разумное наращивание резервов;
- страховой деятельности, которая не ухудшает качество пула рисков (путем добавления менее надежных рисков солидарной группы ради более



высоких комиссионных вознаграждений или больших излишков страхового возмещения);

- адекватной информации о других финансовых учреждениях и поставщиках услуг, которые вносят вклад в основные составляющие их *такафул*-продукта.

### 2.3.1. Достаточность капитала и платежеспособность

Концепция *такафула* предполагает, что все страховые претензии удовлетворяются за счет взносов участников. Таким образом, участники должны принимать меры по обеспечению платежеспособности пула рисков. Это может быть достигнуто либо путем принятия участниками ограничений по их требованиям (определяемых общей суммой взносов за тот же период), либо обязательством по уплате дополнительных взносов в случае необходимости (или сочетанием обоих). Если эти варианты не являются привлекательными, альтернативой для участников является регулярно вносить несколько больше, чем необходимо для ожидаемого возмещения в данный период и использовать особую доплату для наращивания резервов, резервного капитала для покрытия чрезвычайных убытков (при большом ущербе, но с малой долей вероятности) <sup>7</sup>.

Предположим, что существует ожидаемый (или необходимый) уровень для этого резервного капитала, основанный на актуарных расчетах для нерегулярных событий с малой вероятностью и высоким уровнем ущерба. Пока запасы не достигли этого уровня, особенно в первые годы проекта *такафула*, они слишком малы для покрытия такого нерегулярного ущерба. Если страховые претензии не должны быть ограничены, то единственным выходом являются дополнительные платежи. По многим практическим причинам эти дополнительные платежи могут быть получены только из будущих взносов. Это создает необходимость для промежуточного финансирования и это согласуется с требованием этого регулирующими органами для *такафул*-оператора в форме *кард хасана*.

Для каждого периода платежеспособность ФУТ должны быть гарантированы резервами и емкостью *карда*. Если пул рисков в дефиците и не в состоянии получить совместимого с правилами Шариата промежуточного финансирования от рынка капитала или от исламских финансовых учреждений, то собственный капитал *такафул*-оператора должен быть достаточно большим и инвестирован в активы, которые позволяют обеспечение *карда*. Как следствие, регулирующие органы должны установить соответствующие стандарты достаточности капитала.

- Целесообразно, чтобы акционеры ТО ожидали определенной оплаты для обеспечения резервного капитала на случай чрезвычайных ситуаций. Следует отметить, однако, что увеличение резервов влечет снижение потребности в собственном капитале ТО в качестве резервного капитала. В крайнем случае, если резервы достигли желаемого (или установленного) уровня, собственный капитал ТО мог бы быть освобожден полностью от функций резервного капитала.

- Если участники принимают участие не в одном проекте *такафула* для одного конкретного вида риска, но в нескольких проектах для различных и некоррелированных рисков, то можно было бы объединить резервы и достичь того же резервного уровня при меньших средствах по сравнению с отдельными резервами изолированных фондов участвующих в *такафуле* <sup>8</sup>. Если ТО управляет отдельными пулами рисков таким образом, что может быть реализована их взаимосвязь, а резервы будут использоваться более эффективно без передачи регулярных рисков между различными ФУТ, то это служба ТО, заслуживающая определенного вознаграждения.

Спорно, что и как в этих возможностях должно быть отражено в структуре вознаграждения ТО. В любом случае, правила разглашения информации должны вызывать распространение информации о структуре вознаграждения *такафул*-операторов (в формате, сопоставимом для ТО и понятном для участников *такафула*) в целях стимулирования конкуренции.

### 2.3.2 Прозрачность и разглашение информации.

Обеспечение прозрачности и разглашения информации служат двум целям. С одной стороны они являются необходимым условием для сравнения продуктов и сервисных услуг, они также способствуют осознанному выбору потребителей. С другой стороны они необходимы для лучшего понимания функционирования и системных качеств бизнес-моделей *такафула*, как альтернативы обычной системе страхования. Обе стороны имеют нормативно-правовые последствия.

#### 2.3.2.1. Множественные сборы и платежи

Договор *такафула* оператора в регионе Персидского залива служит далее конкретным примером контракта, позволяющего множество сборов, которые все вместе представляют собой мощные стимулы для расширения числа участников и объема взносов. ТО получает выгоду от большого объема андеррайтинга в связи с:

- авансовыми платежами первого года, рассчитываемых как процент (30-60 процентов) вклада первого года;
- комиссионным сбором по управлению фондом в 1,5 процента от стоимости управляемых фондов, а также
- комиссионным сбором по управлению контрактами в 0,25 процента от объема фонда.

Кроме того, увеличение объема страхования подразумевает увеличение объема вкладов в пул рисков (ФУТ), которые (вклады) являются основой для расчета периодических вознаграждений за *вакала* в размере 25 процентов от рискованных взносов (или взносов в ФУТ). Если при управлении чувствуется необходимость по любой причине увеличить элемент рискованных взносов, не изменяя процент вознаграждения за *вакалу*, то *такафул*-оператор получает выгоды от этого увеличения независимо от того, увеличились или нет расходы по управлению.

Наконец, ТО получает долю в 30 процентов от прибыли, полученной от инвестиций фонда участников *такафула*. Остальная часть инвестиционного дохода принадлежит участникам, но не выплачивается им, вместо этого она сохраняется в ФУТ, пока не наступают случаи смерти, отказа или срока погашения. Эти нераспределенные доходы могут быть снова инвестированы с учетом доли прибыли ТО.

Большинство компонентов вознаграждения ТО прямо пропорциональны объему взносов в *такафул*, собранных с участников. ТО при такой структуре вознаграждения имеют сильные стимулы для увеличения объема взносов в случаях как увеличения числа участников, так и путем установления взносов выше адекватного риску уровня.

- В обычной системе страхования субмаржинальные риски (когда ожидаемые будущие страховые претензии превышают накопленные суммы оплаты контрактов) имеют негативное влияние на долгосрочный доход страховой компании. В проекте *такафула* этот долгосрочный эффект возлагается не на ТО, а на участников (особенно, если они фактически включены в контракты). Как следствие для идентичных классов риска принимается во внимание число участников *такафула* и общая сумма уплаченных взносов будет, при прочих равных условиях, превышать общую сумму страховых премий страхователей в обычной системе страхования.
- Фиксация взносов выше рискового эквивалента для ТО имеет смысл, даже если "избыток" (франшиза, излишки страхового возмещения) будут возвращены участникам. (1) Все множественные сборы и платежи взимаются на основе взносов, в том числе излишков, и они являются окончательными и не будут пересмотрены в конце периода, когда возвращаются излишки страхового возмещения. (2) Если есть поощрительные премии, которые связаны с излишками страхового возмещения, то эти премии будут в

дальнейшем снижать сумму, доступную для возмещения. (3) Участники должны будут воздерживаться от того, чтобы разделить прибыль от инвестирования излишков, что обусловлено тем, что ТО является менеджером фонда. Если эта доля высока или если инвестиции менее выгодны, чем альтернативные инвестиции, то участники отказываются от прибыли, которую они могли бы достичь, если бы инвестировали излишки страхового возмещения сами по себе.

Может вызвать сомнение то, насколько оправдана конкретная нормативная деятельность; если конкуренция на рынке *такафула* была эффективной, то чрезмерной объем страхования и перегрузка рынка не будут устойчивыми. Тем не менее, до тех пор, как прозрачность в целом низкая, потребители услуг недостаточно образованы в области работы с продуктами страхования и не имеют соответствующего опыта, преобладает информационная асимметрия, а число ТО является весьма ограниченным, могут рассматриваться, по крайней мере, некоторые несложные формы регулирования (например, требования к разглашению информации).

#### 2.3.2.2. Страховые комиссии (в семейном *такафуле*)

В семейном *такафуле* комиссия, которая должна платиться партнеру-дистрибьютору, представляет собой серьезную проблему. Комиссия, как правило, рассчитывается в процентах от суммы гарантированного страхования, включая компонент сбережений заключенного контракта. Для долгосрочных контрактов эта комиссия обычно выплачивается авансом после того, как договор вступит в силу. Комиссионный платеж может превышать общую сумму взносов участника в первый(е) год(ы). Как результат, величина возврата в полисах обычной системы страхования жизни в первые годы является очень низкой или даже нулевой. В отличие от обычного страхования, элемент взноса в контракте *такафула* не может быть использован для выплаты комиссий. Если комиссия должна быть выплачена

только из элемента андеррайтинга, то даже если премия, поглощающая полностью эту часть взносов за первый год (ы) и поэтому выглядящая чрезмерной с точки зрения участников, не может быть достаточной для покрытия, которое удовлетворило бы дистрибьютора. Эта проблема чрезмерного поглощения страховых взносов комиссией могла бы быть смягчена участием *такафул*-оператора в управлении излишками страхового возмещения (и в прибыли краткосрочных вложений свободных средств). На этом фоне не удивительно, что *модель (модифицированной) мударабы* является наиболее популярной для ТО, в основном занимающихся семейным *такафулом* (как в Малайзии), а большие излишки страхового возмещения желательны для этих ТО. Но это не отменяет ни шариатскую критику распределения излишков, ни то, как рассматриваются долгосрочные интересы участников. Они не выиграют ни от страховых взносов, которые гораздо выше эквивалента риска, ни от количества участников, которое далеко выходит за рамки оптимального размера.

Альтернативой распределению излишков может быть уплата комиссии не авансом, а пропорционально в течение срока действия контракта. Но если продукты *такафула* конкурируют со страховыми полисами обычного страхования при поддержке партнеров-дистрибьюторов и если обычные страховщики платят комиссионные авансом, то для ТО это был бы серьезный ущерб. Чтобы преодолеть эту проблему, предприняты инициативы и в настоящее время начата разработка совместимых с Шариатом схем для преобразования будущих пропорциональных платежей в единовременные авансовые выплаты.

#### 2.3.2.3. Сложность структур

Модель *White Label* банковского *такафула* является лучшей иллюстрацией возможной сложности формирования продуктов *такафула*. Если продукт продается под конкретными брендами, то покупатели должны получить, по крайней мере, некоторые основные сведения о существенных

вносах других сторон. Если их репутация так же хороша, как и продающего банка, то такое разглашение информации может быть использовано и в маркетинговых целях самого банка. Но если это не так или если некоторые компоненты страховых взносов были внесены поставщиками, которые имеют хорошую репутацию в отрасли, но вряд ли кому-то известны, то для создания минимальной прозрачности могут быть необходимы положения по разглашению информации. Это также верно и для менее сложных, но не менее непрозрачных отношений между исходным ТО и компаниями, занимающимися перестрахованием или *ретакафулом* (и их соответствующих моделей бизнеса).

Прозрачность сложных структур является необходимым условием для оценки системных (и идеологических) качеств системы *такафула*. Характерно, что современные системы *такафула* со многими участниками и развивающиеся рынки постепенно отходят от традиционного идеала солидарность небольших сообществ, а также представляют отличие от солидарности и взаимности в страховании, как она понимается в обычной системе взаимного страхования. Для гибридных *такафул-компаний* стандарты нормативно-правового регулирования все еще находятся в стадии формирования.

### 2.3.3. Объединение интересов участников в структуре управления

Проблемы корпоративного управления обычной системой страхования в *такафуле* не решены, в то время как потребность в регулировании не меньше, чем в обычном страховании. Идеологическое измерение *такафула* даже добавляет некоторые проблемы управления, которые не существуют в обычном страховании; участники являются владельцами фондов, которыми ТО управляет от их имени. По сравнению с обычными страховыми компаниями и обществами страховое вознаграждение и структуры контроля в *такафул-компаниях* сформированы не в пользу

участников *такафула* (как конечных носителей риска и владельцев ФУТ), а в пользу акционеров и менеджеров ТО: <sup>10</sup>

- Не участники *такафула*, а менеджмент ТО выступает с инициативой учреждения системы. Это не группа участников, которая искала менеджеров для существующего солидарного фонда, а менеджеры, которые искали участников для создания нового солидарного фонда.

- Все важные решения, такие как создание и план проекта *такафула*, выбор модели бизнеса и стратегии страхования, определение "пожертвований" для *такафула* (первоначальный взнос), управление активами и распределение излишков страхового возмещения и прибыли, принимаются менеджерами ТО.

- Не участники *такафула*, а акционеры ТО назначают и увольняют менеджеров ТО, определяют критерии их деятельности и поощряют или санкционируют управленческие решения.

- Из-за отделения средств *такафула* от тех, которые входят в состав ТО, участники не имеют никакого организационного влияния даже на наиболее важные его решения. В терминологии теории «принципал-агент» участники (в лучшем случае) имеют только вариант "выход", но не "голос". Корпоративная структура системы *такафула* не отражает каким-либо существенным образом права собственности участников.<sup>11</sup>

Не будет серьезной проблемой, если структура стимулирования будет такой, чтобы ТО в соответствии с собственными интересами были фактически вынуждены действовать в интересах участников. Поскольку это не так, нормативно-правовое регулирование должно требовать более сбалансированного представления интересов участников *такафула* в органах управления *такафул*-компаниями. Примером может служить суданская практика. Изменения институциональных основ, которые не являются специфическими для конкретной модели бизнеса, обсуждаются в индустрии и регулирующих органах. Несколько предложений были сделаны о том, как привнести интересы участников в структуру управления:



- Должны быть усилены роль и автономность актуария в определении взносов, адекватных рискам, желательного уровня резервов и так далее. Актуарные рекомендации должны получить более обязательный характер. Вместе с тем, независимых внешних актуариев не хватает и их услуги весьма дорогостоящи. Это может препятствовать *такафул*-компаниям в конкуренции с обычными страховщиками. Вопросы конфиденциальности соответствующей информации осложняют дальнейшие установления. Поэтому, если только действующие актуарии доступны, неизбежны конфликты интересов и официально укрепленная автономия является в любом случае гарантией для более сбалансированного учета интересов участников при принятии управленческих решений.

- Другое предложение заключается в расширении мандата Шариатского совета и назначение ему роли хранителя интересов участников. Это предложение не только страдает от нехватки шариатских ученых и их высокой стоимости, но в дальнейшем предполагает также знакомство экспертов исламского права с коммерческими стратегиями и процедурами, которое само собой не разумеется.

- Наиболее перспективное предложение заключается в том, что Совету директоров (СД) следует создать Комитет по вопросам управления (КВУ), чтобы уделить при выработке управленческих решений больше внимания интересам страхователей, как это предлагается IFSB - Советом по исламским финансовым услугам.<sup>12</sup> КВУ должен включать, по меньшей мере, трех человек, в том числе независимого неисполнительного директора, который должен действовать, как своего рода адвокат участников *такафула*. Является спорным, должен ли этот директор быть участником *такафула* или нет, а если нет, то должен ли быть представитель участников *такафула* включен в КВУ (со статусом, отличающимся от директора). Прямое представительство участников в комитете будет трудно организовать - это потребует не только участников с конкретными знаниями, но и выбор механизма, посредством которого подходящие кандидаты будут выбраны (на

год?) каким-либо общим собранием участников. КВУ должен осуществлять надзор за осуществлением рамок политики управления и осуществлять мониторинг финансового управления *такафул*-компании (в том числе структуру премий, политику резервирования, управление рисками и активами, а также участие в распределении долей излишков страхового возмещения и прибылей).

Характер *такафул*-компаний, как гибридных форм, порождает дополнительные и более сложные проблемы управления по сравнению с обычной системой страхования. Эти проблемы не должны игнорироваться регулирующими органами. Вместе с тем, процедурные и структурные правила и нормы, характерные для *такафула*, являются все еще редким исключением. В большинстве юрисдикций такие же законодательные требования лишь с незначительной корректировкой применяются как к *такафулу*, так и к обычному страхованию. Это не должно быть крайним решением, потому что конкуренция вряд ли может считаться эффективной в то время, когда не предвидится быстрый рост страховой индустрии. При таких обстоятельствах защита прав потребителей не должна быть оставлена на произвол одних только рыночных сил.

## 2.4 ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Независимо от конкретной модели бизнеса, *такафул*-компания отличается от обычных страховых компаний тем, что исключают в контрактах передачу риска от участников *такафул*-оператору. Для целей обеспечения платежеспособности необходимо использовать регуляторы, что в случае дефицитности андеррайтинга, приводит к тому, что ТО обеспечит *кард хасан* фонду участвующих в *такафуле*. Так как *кард* должен быть покрыт из будущих взносов, участники должны быть проинформированы об этом обязательстве. Они должны знать не только объем дефицита, который

должны покрыть, но и продуманную стратегию покрытия *такафул*-оператора (особенно предусмотренные сроки и ту часть взносов, которая используется для покрытия *карда*). На основании такой информации участники могут оценить изменения в их будущем соотношении "цена / взносы" в результате дефицита андеррайтинга и они могут решить, продолжать ли свои контракты с тем же ТО или искать другие варианты.

Вопреки ясно выраженному формальному разграничению, фактические различия между *такафулом* и обычным страхованием в отношении передачи рисков и конечного носителя риска ясны несколько менее. Намерением страховой компании ни в какой мере не является, в конечном счете, ликвидация страхового ущерба из своих собственных ресурсов (и таким образом уменьшения ее капитала). Так же, как и ТО, обычные страховые компании намерены обеспечить средства лишь временно и покрыть дефицит страховой части в какой-то период из будущих вознаграждений. Но из-за того, что страхователи не имеют формального обязательства восстановить временное промежуточное финансирование, предоставляемое страховщиком, не существует принципиальной необходимости раскрывать информацию о дефиците андеррайтинга для страхователей. Если страхователи не знают о дефиците (и стратегии погашения его страховщиком), они не имеют стимулов спрашивать о будущей стоимости оплаты их страховых взносов или могут рассмотреть переход к другому страховщику.

Эта асимметрия совместно с возможными неблагоприятными результатами в конкурентоспособности *такафул*-компаний, имеющих (временный) дефицит андеррайтинга, должна быть принята во внимание регулирующими органами при определении правил раскрытия информации. В интересах обеспечения равных условий и системной стабильности индустрии *такафула* следует избегать норм права, которые имеют потенциал искажения условий конкуренции между исламским сегментом и сегментом обычного страхования.

Взаимная зависимость в пуле рисков является основополагающим принципом *такафула*. Смешанный характер *такафул*-компаний порождает сложные проблемы «принципала – агента»; управление ТО является агентом двух принципалов, а именно участников *такафула* и акционеров ТО. Это приводит к множеству конфликтов интересов. Хотя структуры управления в основном определяются корпоративным правом страны и не входят в компетенцию органов, регулирующих страхование и *такафул*, последние должны уделять серьезное внимание идее предоставления законного статуса степени влияния интересов участников хотя бы на минимальном уровне (например, посредством Комитета по вопросам управления при Совете директоров). Участники в принципе являются владельцами рискованного капитала и конечными носителями риска, и в этом качестве должны потенциально принимать более активное участие в управлении *такафулом*, чем страхователи обычных компаний имущественного страхования. Участники должны быть лучше информированы (и более заинтересованы в этом) о финансовом положении пула рисков и ведения управления *такафул*-оператором, чем обычные страхователи имущества. Если нет наделенного законным статусом способа выражения участниками своих интересов и мнений по стратегии управления, то они могут выразить свое недовольство только использованием "права выбора выхода" в краткосрочных или срочных *такафул*-контрактах. Результатом будет то, что более полная информация о различиях в характере деятельности и рисках может привести к более существенным переменам, а также переходам между ТО, чем на рынках обычного страхования, и это может вызвать большую нестабильность или изменчивость в секторе *такафула*. Вместе с тем, системная стабильность и добросовестная конкуренция должны быть серьезной задачей для регулирующих органов.

Задача нахождения адекватной институциональной формы для "голоса" участников становится еще более сложной из-за учета особенностей *ретакафула* и банковского *такафула*. В настоящее время многие ТО

уступают очень большой процент риска в их *такафул*-контрактах компаниям, осуществляющим *ретакафул* (или перестрахование). К тому же фактическое положение рисков отдельных участников *такафула* меняется (как в отношении риска, так и покрытия риска "солидарной группой"). В договоренностях по банковскому *такафулу* число участвующих сторон растет и сеть контрактов, а также и потенциал для конфликта или интерес значительно увеличиваются.

В долгосрочной перспективе, пулы рисков *такафула* должны стать самодостаточными в отношении требований к капиталу. Но пока создаются адекватные резервы, емкость *карда* ТОО является необходимым условием для обеспечения платежеспособности *фонда такафула*. Хотя идеей *карда* является то, что он будет погашен из будущих взносов, не может гарантировано, что это можно реализовать всегда. Например, конкурентное давление может ограничить часть взносов, которые берет ТОО для того, чтобы возратить *кард*, или неблагоприятные события могут привести к дефициту в один год или нескольких лет подряд. В первые годы для вновь создаваемой *такафул*-компания контрольно-надзорные органы должны сосредоточиться, в первую очередь, как на временной, так и на конечной возможности гасить убытки капитала ТОО. Для зрелой *такафул*-компания становятся более актуальными объем и качество погашения убытков активов, составляющих резервы. Проблема с резервами определяется их правовым статусом. В принципе, они "принадлежат" участникам группы. Вместе с тем, эта объединенная группа не имеет ни особого юридического лица, ни учреждений, чтобы формулировать и выражать свою волю. Резервы управляются ТОО, который де-факто является их владельцем. Контролирующие органы должны сформировать мнение о том, как обращаться с резервами, особенно, если для расчета достаточности капитала и требований платежеспособности применяются модели, основанные на учете риска. Они также должны решить, будет ли (и как) наращивание резервов

позволять разрешать определенному объему собственного капитала ТО выступать в качестве средств платежеспособности.

Это лишь немногие из нормативно-правовых последствий различных бизнес-моделей *такафула*. В следующих главах этой книги ряд тем нормативно-правового регулирования будут рассматриваться более подробно. В некоторых случаях на вопросы уже получены ответы, но могут быть предоставлены только предварительные ответы. Таким образом, могут быть определены приоритетные области, как для дальнейших исследований, так и для регулирующих действий. Из-за быстрого расширения индустрии страхования и большого потенциала (в области управления рисками и активами, каналов услуг по дистрибуции и маркетинговых стратегий, корпоративных структур, разработки проектов и т.д.) для инновационных моделей бизнеса, можно с уверенностью прогнозировать, что в дальнейшем будут подниматься нормативно-правовые вопросы, которые не были упомянуты (не говоря уже о том, что были охвачены) в этой книге.

## ПРИМЕЧАНИЯ

1. Как вид чрезвычайной меры, чтобы сохранить проект *такафула* платежеспособным и действующим, временный беспроцентный займ может быть предоставлен акционерам (или третьей стороне). Этот займ должен быть погашен из будущих взносов.

2. Не вдаваясь в подробности, следует отметить, что, несмотря на использование имен арабских традиционных договоров, ни один из контрактов, применяющихся в современном *такафуле*, не соответствует всем критериям и условиям классических контрактов, разработанных древними исламскими юристами. Все они являются современными адаптациями, и основным вопросом является то, как далеко эти адаптации

могут отклоняться от классических концепций и по-прежнему притязать на совместимость с Шариатом, будучи производными от договоров классического исламского права.

3. Участники могут даже не иметь явного положения в их контрактах в отношении дополнительных взносов на случай дефицита андеррайтинга.

4. Выглядит разумным, если дефицит возникает не из-за неблагоприятных тенденций на рынке или непредвиденного увеличения общего ущерба, но и из-за неэффективного управления ТО.

5. Различия в сущности могут быть определены в отношении управления активами, которое должно соблюдать критерии соблюдения правил Шариата в *такафуле*. Но утверждения, что *такафул* принципиально отличается от обычного страхования, имеют ограниченное значение.

6. В других главах этой книги охват вопросов будет расширен и будут включены акционеры и других заинтересованные стороны.

7. Резервы могут быть выстроены на основе невозвращения излишков страхового возмещения (и прибыли от инвестирования средств пула рисков) участникам в полном объеме, но при сохранении и передаче части или всех их в резерв. Это обычная практика в обычной системе взаимного страхования.

8. Это также означает, что каждый фонд требует меньше собственного капитала или что ТО может в большей степени, чем ФУТ, работать с таким же количеством капитала.

9. Предполагается, что отдельные платежи в рисковое покрытие одинаковы как для *такафула*, так и для обычного страхования.

10. Вопросы корпоративного управления и прав заинтересованных лиц рассматриваются более подробно в главе 4.

11. Похоже, что суданская модель, которая обсуждается в главе 4, является единственным исключением из такой структуры.

12 См. Совет по исламским финансовым услугам (2008)

13. Модель реализации товаров и услуг под брендом компании-продавца, но фактически произведённых или оказываемых другой компанией – *Прим. перев.*

# ШАРИАТСКИЕ ПРИНЦИПЫ, РУКОВОДЯЩИЕ МОДЕЛЯМИ ТАКАФУЛА

*Доктор Мохаммад Дауд Бакар*

## 3.1 ВВЕДЕНИЕ

*Такафул* является арабским словом, которое означает взаимную защиту и гарантию от потерь - одна сторона, оказывая помощь другим, также гарантируется ими от убытков. Эта идея взаимной защиты находится в явном отличии от мотива прибыли, который лежит в основе обычной системы имущественного страхования. Концепция *такафула* принципиально отличается от обычного имущественного страхования, хотя она и имеет сходство с обычной системой взаимного страхования. Проще говоря, обычное имущественное страхование является бизнесом по продаже защиты или гарантии от потерь за определенную сумму денег. Страхователь получит выгоду от защиты и денежных возмещений, которые будут предоставлены страховщиком, в то время как страховщик получит выгоду от страховых премий, выплачиваемых страхователем. Элемент взаимности отсутствует, поскольку страховщик рассматривает договор страхования, как чисто коммерческий контракт со своим собственным риском и структурой вознаграждения. *Такафул*, с другой стороны, сосредоточен на принципе взаимности и избегает любого коммерческого контракта между страховщиком (или страховой компанией) и страхователем (или страхователями). Концепция обеспечения гарантий от потерь согласно *такафулу* не связана с какими-либо коммерческими отношениями между страховщиком и страхователем. В самом деле, *такафул-оператор* не



является страховщиком, как это понимается на обычных страховых рынках, а всего лишь оператором, который управляет операциями *такафула* (андеррайтингом, оценкой риска, инвестициями, обработкой претензий и т.д.).

Отличаясь своими концепцией и практикой, *такафул* основан на ряде принципов, которые одновременно совместимы и с правилами Шариата, и экономически жизнеспособны.

Кроме того, не менее важно, что практика *такафула* имеет высокие стандарты корпоративного управления и управления рисками, а также охватывает передовой опыт страховой индустрии. Цель этой главы объяснить важные принципы Шариата, которые управляют и регулируют практику *такафула*, как новый способ обеспечения защиты и компенсации членам сообщества. Хотя некоторые из этих принципов имеют непосредственное отношение к самой структуре *такафула*, другие включают основы для некоторых нормативных требований и лучшей практики бизнеса с тем, чтобы повысить ценность этого нового инструмента.

### **3.2 ТАКАФУЛ: ТЕРМИНОЛОГИЯ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ СМЫСЛ**

*Такафул* с точки зрения чистой семантики и морфологии арабского языка, указывает на две или более сторон, предоставляющих друг к другу гарантии от убытков. Поскольку одна сторона намерена возместить убытки своему товарищу, она также рассчитывает на получение гарантий возмещения от других сторон. Каждый должен вложить некоторую сумму денег в общий фонд, но не все из тех, кто внес вклад в этот фонд в свою очередь обязательно получают обратно какое-либо возмещение, так как фактическая выплата любого возмещения убытков будет зависеть от появления определенного оговоренного вида случая, по отношению к которому фонд *такафула* предоставляет гарантии от убытков. Проект дает

возможность каждому участнику получить гарантии возмещения только в том случае, когда он имеет право возмещения. Любая компенсация должна быть предоставлена из фонда *такафула*, а не извне. Эта особенность делает исламское страхование или *такафул* отличными от обычного имущественного страхования. *Такафул* возник, как новая концепция в середине 1980-х годов, когда шариатские ученые впервые в современной истории утвердили продукт *такафула*.<sup>1</sup>

В качестве необходимых предпосылок уместно подчеркнуть, что обычное страхование, за исключением схем взаимного страхования, основано на принципе, согласно которому страховщик обеспечивает гарантии от убытков в обмен на страховые взносы, выплачиваемые застрахованным лицом, являющимся страхователем. Проще говоря, страховщик по закону и по практике продает гарантии возмещения убытков за страховую премию, таким образом, риск ущерба полностью передается страховщику. Это, в общем, делает страхование продажей или передачей риска за определенную цену. Продавец гарантий возмещений при рисках, а именно страховщик, принимает за оплату передачу риска страхователя на свой счет, и он будет нести ответственность по возмещению (то есть оплачивать требования по страховым случаям) страхователя, если страхуемый риск на самом деле приводит к ущербу и, следовательно, порождает страховую претензию. В противном случае, страховщик получит прибыль от этого контракта, поскольку полученная премия не изменяется из-за какой-либо претензии. Все получаемые премии предназначены исключительно для дохода страховой компании, и вследствие этого компания несет полную ответственность за гарантии возмещения убытков. Коммерческий доход этой компании является производным от излишков страхового возмещения и инвестиционной доходности средств, обеспечиваемых комиссионными. Передача риска является сутью обычного страхового бизнеса, для чего создаются собственные страховые компании. Для того чтобы сделать страховщика ответственным и жизнеспособным

юридическим лицом, которое может постоянно выполнять свои обязательства по предоставлению гарантий возмещения, были разработаны очень много нормативных актов.

*Такафул*-оператор (ТО), с другой стороны, не поставщик гарантий от убытков. Обязанность по уплате претензий лежит на фонде *такафула*, известном также как рисковый фонд. В соответствии с Шариатским стандартом *такафула*, этот фонд является результатом пожертвований (*табарру*'), сделанных всеми участниками или страхователями. Все участники соглашаются с тем, чтобы присоединиться к схеме взаимности вклада (премий) и защиты (гарантий от убытков). Все и каждый участник соглашаются сделать пожертвования в этот фонд, понимая, что на основании акта о фонде *такафула* любое требование о гарантиях возмещения любого участника будет оплачиваться из этого рискового фонда. ТО не имеет ни технически, ни юридически никаких обязательств по оплате всех страховых претензий, как и в случае обычных страховых компаний. Участники, которые являются жертвователями, когда они делают взносы в этот фонд, не обязательно являются также и получателями или бенефициарами, несмотря на то, что они имеют веские основания заявлять претензии на рисковый фонд. Действие пожертвования передается на сумму, уплаченную в рисковый фонд, таким образом, жертвователи должны отказаться от права частной собственности на сумму денег, которую они пожертвовали. Когда они получают вознаграждение, то оно поступает не из собственных пожертвований. Скорее величина гарантии возмещения выплачивается из пула рисков, который является коллективной собственностью всех участников. Технически компенсация не имеет никакого отношения к оригинальному индивидуальному вкладу, сделанному участником при гарантировании себя от убытков.

С точки зрения экономики *такафул*-оператора, *такафул* предлагает совершенно новую модель бизнеса. Она отличается от обычного страхового

бизнеса в том, что включает в себя разделение рисков вместо передачи рисков, и, в частности, в следующих аспектах:

(а) обязательствами по уплате претензий, если таковые имеются, наделен фонд *такафула* или рисковый фонд. Вместе с тем, ТО как инициатор и руководитель пула рисков может быть юридически обязанным <sup>2</sup> обеспечить платежеспособность *такафул*-фонда путем предоставления беспроцентной ссуды (*кард хасан*) в случаях, когда страховые претензии превышают взносы (и резервы). Ссуда должна быть возвращена участниками из будущих взносов.

(б) Хотя излишки страхового возмещения являются основным источником прибыли для обычных страховых компаний, ТО может получить доход от платежей по *вакала*, которые обычно выплачиваются авансом за счет взносов, от участия в прибыли от доходности инвестиций, а в некоторых исключительных случаях, от участия в прибыли от излишков страхового возмещения <sup>3</sup>. Второй источник дохода имеет особое значение для семейного *такафула*, где имеется существенный компонент сбережений, в то время как третий источник принимается только в нескольких юрисдикциях (в частности, в Малайзии). Структура тарифов и индексов зависит от режимов управления *такафулом*, принимаемых соответствующими ТО, которые будут рассмотрены в следующем разделе.

### **3.3 ШАРИАТСКИЕ ПРИНЦИПЫ, КОНТРОЛИРУЮЩИЕ КОНТРАКТЫ ТАКАФУЛА**

В этой главе будут рассмотрены ряд принципов Шариата, которые считаются важными в формировании контракта *такафула*, а также в создании *такафула*, как жизнеспособного экономического продукта современной эпохи. Этот раздел будет иметь дело только с общими принципами Шариата, в то время как конкретные нормы, свойственные конкретной модели управления *такафулом* будут рассмотрены в следующем

разделе. Вопросы, которые будут обсуждаться в этом разделе, включают, в частности, обоснование использования договора пожертвования для обеспечения совместимости с Шариатом, принцип распределения рисков вместо передачи риска, права собственности на фонд *такафула* и обязательство *такафул*-компаний оплачивать все претензии в случае дефицита фонда *такафула*.

### 3.3.1 Основание контракта по *такафулу*

Первый и основной вопрос заключается в том, предполагает или нет *такафул* наличие контракта. Этот вопрос является значительным с точки зрения Шариата, так как совершение любой финансовой сделки между людьми должно основываться на точно определенном контракте, чтобы достичь одобрения шариатских ученых. Контракт должен быть совместимым с принципами Шариата. Контракт по предоставлению займа или заимствованию денег на страховые премии не имеет силу, потому что это равносильно *риба*. Кроме того, договор между двумя сторонами, которые соглашаются на продажу и покупку активов, наличие или спецификации которых является неопределенным, запрещен, так как предмет продажи должен быть определен, чтобы избежать неопределенности или *гарар*. *Такафул* должен быть основан на законном контракте для того, чтобы узаконить его операции, в том числе вклады участников в фонды *такафула*, инвестирование этих средств и оплату страховых претензий тем, кто имеет на них право. Все эти финансовые операции требуют действенную и законную договорную основу.

Говоря условно, концепция современной или обычной системы страхования проще для понимания и оценки, в частности, с коммерческой точки зрения. Это просто договор, который налагает на страховую компанию обязательства в качестве страховщика предоставлять либо страховые суммы, либо оплату страховых претензий. Страхователи должны платить страховую премию для того, чтобы данный контракт принес прибыль. Будучи

компанией, которая в соответствии с договором имеет установленные обязательства, она должна рассматриваться и с точки зрения нормативно-правового регулирования, а также быть платежеспособной для выполнения своих обязательств. Это оправдывает требование достаточности капитала при создании страховой компании, а также соблюдения маржи платежеспособности для обеспечения финансовой возможности выплат заявителям или бенефициарам, которые соответствуют условиям контракта.

*Такафул* не может принять такую концепцию, поскольку исламский закон требует, чтобы договор обмена, то есть защиты обмена за страховую премию, был свободен от неопределенности в контрстоимости. В страховой отрасли никогда нельзя быть свободным от неопределенности, поскольку неопределенность свойственна и является неотъемлемой частью как премий, так и компенсаций (вкладов и претензий). В ответ на это первая глобальная *фетва*, изданная по исламскому страхованию, требует, чтобы контракт *такафула* был основан на отличающемся типе контракта, а именно, или контракте *табарру*' или пожертвования. Правовой аргумент в пользу этой *фетвы* был очень логичным, хотя и не обязательно последовательным и привлекательным с коммерческой точки зрения. Приняв тот факт, что неопределенность или *гарар* не может быть удален из реального мира, был рассмотрен тип контракта, который может допускать присутствие неопределенности. На основании принципа *фикха*, который гласит "неопределенность допускается в безвозмездном контракте", концепция *табарру*' была принята в качестве основы *такафула*. Это видится как лучший принцип содействия современным схемам *такафула*.

Технически *табарру*' это общее наименование не для двустороннего договора, а для одностороннего заявления о намерениях, которое является особым характером контракта в исламском коммерческом праве <sup>4</sup>. Целью этого типа контракта <sup>5</sup> является предоставление выгод для получателя без какого-либо конкретного ответного вознаграждения. В своем первоначальном виде он имел безвозмездный характер. В *такафуле* это

означает, что лицо, которое участвует в этой схеме, отдает деньги в интересах других участников в соответствии с оговоренными сроками и условиями. За это действие жертвователи не получают никакого predetermined вознаграждения. В исламском коммерческом праве контракт вступает в силу и подлежит исполнению даже без вознаграждений по обязательствам.

*Табарру'* изначально не предназначается для достижения любых коммерческих целей, а существует в интересах одиночного получателя. К этому типу контракта не относится требование определенности, как субъекта, так и вознаграждения по обязательству, так как действие основано на доброй воле или в пользу "донора". Проблемы неопределенности, ошибки, обмана или введения в заблуждение к делу не относятся, поскольку жертвователь добровольно отдает свое имущество или право другой стороне, а получатель, в свою очередь, принимает это не для оплаты вознаграждения. Вопрос о "неудовлетворенности" от условий контракта не может быть поднят, так как получатель никогда не платил никакого вознаграждения. Вопросы неопределенности, ошибки, мошенничества или предоставления ложной информации относятся только к коммерческим контрактам, таким как продажи, аренда и так далее, потому что одна из сторон контракта может быть поставлена в невыгодное положение из-за элементов неопределенности в договоре, будь то товары, услуги или оплата.

Имея свидетельства достоверности и обоснованности договоров о *табарру'*, можно поставить вопрос о том, является ли простой договор *табарру'* эффективным инструментом, чтобы сделать практику *такафул* экономически и юридически возможной. Это происходит на фоне подхода Комиссии по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых институтов (AAOIFI) к определению контракта *такафула*, которая разработала более техничную точку зрения на *табарру'*. Она определяет *такафул* как совместное предприятие (с участниками) для пожертвования, а не просто как отдельный договор дарения. Элемент предприятия превратил

*такафул* в структуру более приверженную исполнению законов. Согласно этой точке зрения, участник, который не может вносить вклад, может подвергнуть себя потере выгоды, которая является неотъемлемой частью этого предприятия. Преимущества, как правило, связаны с выплатой компенсации или гарантий возмещения в случае смерти или любых других рисков, указанных в полисе.

Несмотря на то, что подобная точка зрения может сделать *такафул*-контракт более структурированным и легалистическим, это означает, что сложный вопрос о том, нужно ли жертвовать предприятию, может быть поставлен в зависимость от потенциальной возможности извлечь выгоду от деятельности этого предприятия. Проще говоря, может ли потенциальный участник (донор, жертвователь), который обязуется внести (пожертвовать) сумму денег налагать обязательство на фонд *такафула*, что он будет делать это только при условии, что он может воспользоваться рисковым фондом, если он получит индивидуальные убытки или ущерб? Это известно в исламском коммерческом праве, как условный дар за вознаграждение по обязательству, или "*hibah mashrutah bi'iwad*".

В практике *такафула* договор дарения или пожертвования не является чистым или простым контрактом, так как участник будет жертвовать *такафул*-фонду, только если он может получить доход от фонда в форме доли от страховых случаев и излишков <sup>6</sup>. Стоит вопрос, допустим или не допустим условный дар в исламском коммерческом праве. Некоторые тексты *фикха* указывают, что дар с условием возмещения совместим с принципами Шариата. Другими словами, не будет возражений, чтобы кто-то что-то пожертвовал с тем, чтобы он мог извлечь выгоду из его пожертвования в будущем <sup>7</sup>. Вероятность получения претензии от участников / жертвователей не будет способствовать начальному нулевому или пустому пожертвованию, так как страховая претензия может возникнуть или может не возникнуть. Даже тогда, когда страховой случай оплачивается, сумма поступает из общего фонда, который является смешанным и неразделимым.



### 3.3.2 Принцип разделения риска в сравнении с передачей риска

Сейчас очевидно, что справедливое исламское страхование прибегает к принципу пожертвования, или, если быть более точным, совместного пожертвования участников, так как исламская юриспруденция не позволяет какую-либо передачу риска в обмен на вознаграждение. Риск может быть переведен от одной стороны другой как в случае *кафала*, то есть поручительства. Тем не менее, большинство ученых не позволяют эту передачу, если она совершается за определенную плату, которая должна быть осуществлена гарантированным лицом, утверждая, что договор *кафалы* должен иметь безвозмездный характер. Провайдер страховой защиты, принимая риск гарантированного лица на имя главного субъекта исполнения обязательств, не устанавливает, например, какую-либо плату за эту услугу. Это мнение многих Шариатских советов находит свое отражение в шариатских стандартах AAOIFI.

В практике страхования риск должен быть взят на себя другой стороной, чтобы облегчить финансовое бремя страхователя который, которое он несет в результате несчастного случая. Это главный принцип и цель страхования. Так как исламское правоведение не позволяет передачу рисков за вознаграждение, вместо этого выступает принцип разделения рисков. Исламская юриспруденция не запрещает совместное размещение и распределение риска среди группы людей, если каждый из них и все в группе согласились покрыть часть риска группы и финансовых обязательств в соответствии с согласованной схемой. Таким образом, принцип размещения рисков не находит возражений в любых текстах шариатского законодательства, а также в мнениях юристов. В самом деле, Умар ибн аль-Хаттаб, второй праведный халиф, представил эту идею с помощью учреждения им *Dawawin*. Каждая группа государственных учреждений, которые он создал, должна была вкладывать деньги в интересах взаимной помощи в рамках этой группы. Эта практика не только поддерживает

принцип распределения рисков, но и классификацию рисков, по которой размер риска оценивается различным образом, чтобы выяснить степень риска в каждой группе. Это хорошо работает и в современном страховании и в *такафуле*, так как премия или взнос должны соответствовать профилю риска, который страхуется или распределяется в зависимости от обстоятельств.

### 3.3.3 Право собственности на фонд *такафула*

Можно видеть, что *такафул* фонд – это отдельный фонд, который не принадлежит ТО или его акционерами. Вообще говоря, фонд является собственностью всех участников, которые пожертвовали денежные взносы в этот фонд. В зависимости от контракта по управлению между участниками *такафула* и *такафул*-оператором, фонд будет управляться либо ТО в качестве агента (*wakeel*, *вакиль*) участников *такафула*, либо в качестве менеджера или предпринимателя (*мудариб*а), либо и как агента, и как предпринимателя. Во всех сценариях ТО не будет иметь какие-либо права собственности в фонде. ТО будет иметь только право требовать, в зависимости от обстоятельств, из этого фонда доли или премий, или прибылей, или обеих вместе.

Являются ли участники владельцами фонда *такафула*? Чтобы ответить на этот вопрос, целесообразно в качестве основы для решения реальных проблем связать этот вопрос с рыночной практикой. Что касается общего *такафула*, договор *такафула*, кажется, предусматривает все "премии" или вклады, сделанные участниками как пожертвования. Каждое индивидуальное пожертвование является прямым дарением другой стороне, которая является получателем без вознаграждения по обязательствам. Буквально говоря, каждый участник теряет свое индивидуальное право собственности на вклады, которые он сделал. Вместе с тем, в связи с понятием условного дарения, которое обсуждалось в предыдущем разделе, а также схемой *такафула*, участники совместно владеют фондом *такафула* и

имеют индивидуальные права на фонд в соответствии с условиями их полиса *такафула* (покрывающего, в частности, объемы пожертвований, претензии, которые будут выплачиваться из средств фонда *такафула*, а также права на излишки страхового возмещения). Можно сделать вывод, просто отметив, что, хотя участники не имеют индивидуального права собственности на фонд *такафула*, они имеют право и требовать возмещения от фонда в определенных случаях, которые предусматриваются в документах о передаче прав собственности (или, скорее, в схеме полиса *такафула*).

Вопрос становится несколько более сложным в семейном *такафуле*, где элемент сбережений дополняет защиту от рисков. На практике кажется, что эта схема *такафула* рассматривает взносы участников скорее как инвестиции, чем пожертвования. Причина в том, что только часть вклада (как правило, гораздо меньшая) будет выделена для защиты от рисков и, следовательно, имеет те же качества, что и *такафул*-пожертвования, как это и рассматривалось до сих пор. Остальные (обычно более значительные) суммы взносов будут управляться, как инвестиции для формирования прибыли участников. Они представляют собой отдельный фонд с особыми выплатами для отдельных участников на так называемые счета участников инвестиций. Для любых намерений и целей право собственности на эти средства не является совместным, но остается за отдельными участниками и не передается третьим лицам.

Как в схеме общего, так и в схеме семейного *такафула*, право собственности на фонд *такафула* никогда не передаются ТО. Поэтому в случае ликвидации ТО, необходимо поддерживать условие, чтобы вкладчики ТО не имели права регресса активов фонда *такафула*, поскольку последние не являются частью активов ТО. Тот же принцип применяется в случае излишков страховых взносов, согласно которому все излишки (если они не сохраняются в резервах для целей сохранения платежеспособности) должны быть распределены исключительно между всеми участниками пропорционально. Участники могут, однако, согласиться в договоре

*такафула* на другой механизм, который объединяет всех участников в вынесении решения о том, что часть излишков выделяется ТО в качестве поощрительной премии. Они могут также договориться о создании резерва из излишков андеррайтинга или могут согласиться отдать эти излишки благотворительной организации либо во время существования схемы *такафула*, либо в случае ее ликвидации.

Установив этот правовой принцип, относящийся к правам собственности, можно было бы поставить важный вопрос о степени, в которой защищен фонд *такафула* в случае ликвидации ТО. Есть ли положения в существующей правовой основе, чтобы влиять на полное разделение фондов акционеров и фонда *такафула*? Этот вопрос может быть отнесен либо к руководящим принципам, принятым органами надзора, либо к закону о *такафуле*. Кроме того, можно предложить, чтобы фонд *такафула* был зарегистрирован в качестве целевого фонда с собственным юридическим лицом, управляемым ТО, как доверенным лицом, и с участниками как единственными бенефициарами (в случае страховых претензий и излишков). Целевой фонд не зависит от банкротства доверительного собственника, который является законным владельцем фонда, так как фонд создан исключительно в интересах владельцев или бенефициаров, или просто участников схемы *такафула*. Это, безусловно, дает большую правовую защиту фонду *такафула*.

#### *3.3.4 Обязательства такафул-оператора в случае дефицита фонда такафула*

*Такафул*- фонд может столкнуться с дефицитом, если требования данного периода превышают взносы и резервы (которые могут быть недоступными в первые годы проектов *такафула*). Так как участники являются носителями риска и их (будущие) взносы должны покрывать все страховые случаи, то будущие взносы не будут нести ущерб, если срочная неплатежеспособность *такафула* не может быть предотвращена. Для этого

ТО может обеспечить *кард хасан* или благотворительный (беспроцентный) заем, который будет возмещен из будущих взносов. Существующие во многих странах законы о *такафуле* специально не предписывают обязательство предоставлять *такафул*-оператору возможность обеспечить *кард хасан* дефицитному фонду *такафула*. Вместе с тем, некоторые регулирующие органы выпустили руководящие указания для лицензированных ТО, которые накладывают требование о предоставлении этой ссуды, если возникнет такая необходимость. В некоторых других юрисдикциях эти обязательства также включены в статьи Устава ТО. Оба подхода могут обеспечить требование удовлетворения пруденциальных потребностей отрасли исламского страхования, так как риск неплатежеспособности (то есть, невыплаты страховых претензий из фонда *такафула*) снижается за счет обязательств третьей стороны на временной основе погасить все просроченные платежи (то есть, погашение из ожидаемых будущих взносов).

В последнее время все большее число государственных регулирующих органов требуют от операторов *такафула* или *ретакафула* предоставлять емкость *кард хасана* в пользу *такафул*-фонда. Предоставление этой емкости с самого начала служит для обеспечения оплаты всех претензий, если *такафул*-фонд работает в условиях дефицита. Эта емкость полностью просматривается агентствами оценки кредитного риска и показывает, что интересы участников будут защищены в случае дефицита продажи покрытий из-за доступности специально выделенных средств. Вместе с тем, есть ряд взаимосвязанных вопросов, которые требуют должного внимания. Эти вопросы включают:

- (а) Предоставление емкости *кард хасана* *такафул*-оператором и свертывание этой емкости не должны уменьшать капитализацию ТО. Средства по-прежнему принадлежат ТО, так как предоставляемая ссуда является активом ТО и ответственностью фонда *такафула*, которому она была предоставлена. Таким

образом, предоставление этой ссуды не влечет уменьшения регулятивного капитала лицензированного ТО или уменьшения его способности удовлетворять потребности в регулятивном капитале.

(б) С точки зрения ТО доходы от инвестиций из средств поддержки емкости *кард хасана* должны получаться в интересах отдельных акционеров. Вместе с тем, в той степени, в какой емкость была уменьшена в виде ликвидных активов для удовлетворения требований, любые подобные поступления будут накапливаться в фонде *такафула*, как описано ниже. Наиболее важным из всего является то, что предоставление емкости *кард хасана* должно быть совместимо с принципами Шариата в отношении не только самой цели обеспечения этой емкости в качестве резервного капитала для *такафул*-фонда, но и по всем соответствующим вопросам, вытекающим из договора *кард хасан*, таким, как выгоды, получаемые акционерами / кредиторами, и договорные отношения между ТО и участниками.

Следует отметить, что предоставление информации о средствах для емкости *кард хасана* в самом начале процесса может быть существенным для оценочных целей. Эти ресурсы предназначены для поддержки *такафул*-фонда в случае необходимости. В соответствии с этим принципом Шариата, раз емкость *кард хасана* была уменьшена, то уменьшаются и все доходы от средств инвестиций, если таковые имеют место, и единственным правом заемщика - то есть *такафул*-фонда – с тех пор, как фонд (будучи представителем всех участников) является ответственность по ее погашению. Эта особенность, однако, не может обеспечить выгоду для ТО, который с самого начала фонда предоставляет кредит, как кредитор.

Раз емкость *карда* была использована и должна быть погашена из будущих взносов, шариатские принципы *карда* запрещают любые дополнительные выгоды для кредитора либо в денежной, либо в натуральной форме. Это означает, например, что для ТО не допускается плата за *вакала*,

основанная на той части взносов участников, которая отводится для погашения предыдущих *кард хасан*. Это происходит потому, что, с точки зрения Шариата, кредитный договор не может быть объединен с другим договором, который может быть выгодным или дающим преимущества кредитору. Это основано на традиции, заложенной Пророком, которая предусматривает, что любой кредит, который создает дополнительное преимущество для кредитора, равносителен *риба* или запрещенному ссудному проценту. В соответствии с этим аргументом договор *вакала* на управление за плату, основанную на взносах, в том числе суммы, которые будут использоваться для погашения ссуды *карда*, могут быть сочтены некоторыми учеными как предоставление преимущества для кредитора в случае дефицита фонда *такафула*, и, таким образом, запрещаются. Несмотря на возражения Шариата против какой-либо выгоды, получаемой заимодателем по договору, предоставление емкости *кард хасана*, как подчеркнуто ранее, может хорошо служить целям оценки и капитализации проекта *такафула*. Таким образом, мы должны искать некоторые решения, чтобы сделать эту практику совместимой с принципами Шариата при выполнении требований оценки и капитализации лицензированных операторов *такафула* или *ретакафула*.

Именно на этом фоне предполагается, что обеспечение резервного счета в рамках концепции доверительного фонда может быть более целостным решением. Согласно этому предложению, ТО может создать трастовый счет на определенную сумму денег, что эквивалентно ожидаемой сумме *кард хасана*. Этот счет может управляться ТО, как доверенным лицом. Для удовлетворения требований проведения оценки в документе на управление имуществом по доверенности должно быть ясно отмечено, что бенефициаром этого трастового счета должен быть *такафул*-фонд, однако, счет должен быть инициирован только в случае дефицита фонда. Чтобы укрепить требование оценки, в документе на управление имуществом по доверенности должно быть отмечено, что она является безотзывной. ТО может продолжать инвестировать активы, находящиеся в доверительном

управлении, для собственной выгоды. Инвестиционный доход может быть возвращен на резервный счет. По вопросу капитализации следует отметить, что требуются определенные правовые аргументы, чтобы показать, что для ТО трастовый счет так же приемлем в качестве средств, так как деньги будут использованы только для конкретной цели, то есть в случае дефицита фонда *такафула*. В нормальных условиях средства на трастовом счете остаются нетронутыми и должны быть возвращены учредителю, которым также является ТО, если управление по доверенности завершается.

### 3.4 МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ТАКАФУЛОМ

В предыдущем разделе были рассмотрены принципы Шариата, которые являются общими для всех процедур *такафула* независимо от моделей управления, принимаемых ТО. Рассмотрим дополнительные принципы Шариата, регулирующие различные модели *такафула*. Три модели принятыми в настоящее время являются *вакала*, *мудароба* и сочетание *вакалы* и *мударобы*. Ради соблюдения чистоты, в соответствии с принципом взаимного пожертвования и взаимной помощи, эти контракты, как уже объяснялось ранее, не затрагивают договорных отношений между участниками, которые фактически формируют *такафул*-фонд. Контракты различных моделей *такафула* имеют дело с договорными отношениями между участниками и оператором, который управляет вкладами, сделанными участниками. Эти контракты при всех намерениях и целях относятся в целом к управленческой и / или инвестиционной деятельности ТО. Как ни странно, однако, эти контракты могут иметь определенные последствия для



главной цели проекта *такафула*, то есть, обеспечения защиты и возмещения ущерба участникам в случае необходимости.

В общих чертах, участники могут привлекать ТО для трех возможных видов договоренности:

1. Первый вариант – это простой контракт по управлению, известный в исламской юриспруденции, как контракт *вакала*. Участники как принципалы могут назначить ТО, как своего агента или менеджера для управления всей деятельностью фонда *такафула* в соответствии с установленными руководящими принципами, одобренными всеми участниками. Плата за эту услугу должна быть авансовой (за счет взносов), если услуга управления *вакала* оказывается на платной основе. Все прибыли и риски, появляющиеся как результат управления *такафул*-фондом, будут начисляться или покрываться участниками, которые являются владельцами предприятия.
2. Кроме того, участники могут назначить ТО инвестиционным менеджером по контракту *мударобы*, согласно которому ТО может иметь долю от инвестиционных доходов *такафул*-фонда (в том числе и в семейном *такафуле* со сберегательным компонентом) в соответствии с определенным согласованным коэффициентом участия в прибылях. ТО только тогда получит выгоду, когда имеется какой-либо доход, получаемый из инвестиций фонда *такафула*. В противном случае ТО в обмен за свои усилия и услуги не получает никакого вознаграждения.
3. С учетом последнего сценария некоторые *такафул*-компании внедрили подход, который сочетает в себе договора *вакалы* и *мударобы*. Если договор *вакалы* предназначен для оказания услуг, связанных с ежедневными операциями по *такафулу*, то договор *мударобы* предназначен для инвестирования *такафул*-фонда и для деления дохода, полученного в результате этих инвестиций.

Согласно этой модели ТО практически получит комиссию по управлению договорами *вакала*, а также получит долю доходов при условии выгоды инвестиций *такафу*-фонда.

Практическими особенностями соответствующих моделей управления являются:

- модель *вакалы* - ТО будет устанавливать авансовую премию в зависимости от общей суммы долевого взноса, а также может получать комиссии, связанные с прямой деятельностью, которые должны быть вычтены из любых излишков страховых взносов.
- модель *мударабы* - ТО будет только иметь долю в доходах от инвестиций, если таковые имеются. Не взимается комиссия по общей сумме долевого взноса или излишкам страховых взносов. Хотя это хорошо работает в семейном *такафуле*, трудно реализуется в общем *такафуле*. ТО, которые применяют эту модель в общем *такафуле*, должны разделить излишки страховых взносов, что не допускается согласно правилам Шариата, поскольку излишек не может рассматриваться в качестве дохода в договоренности *мударабы*.
- модель *вакала / мудараба* различает комиссию по организации страхования, которая основана на *вакала*, взимаемую по общей сумме долевого взноса, а также разделение прибыли от инвестиционного дохода, которое основано на *мударабе*. Не существует распределения излишков страхования, так как излишки не рассматриваются в качестве прибыли.

Главные характеристики каждой модели показано в таблице 3.1.

Таблица 3.1 Главные характеристики основных моделей

<b><i>Вакала</i></b>	<b><i>Мудараба</i></b>	<b><i>Вакала для управления и мудараба для инвестиций</i></b>
Фиксированная сумма вознаграждения, выплачиваемого <i>такафул</i> -	Плата не взимается. <i>Такафул</i> -оператор будет иметь долю в доходе	Фиксированная сумма вознаграждения, выплачиваемого <i>такафул</i> -

оператору	(инвестиционный доход при семейном <i>такафуле</i> и, как прибыль от инвестиций, так и излишки страховых взносов при общем <i>такафуле</i> )	оператору за услуги по приему на страхование. <i>Такафул</i> -оператор также имеет долю в инвестиционной прибыли (за исключением излишков)
Прибыльность <i>такафул</i> -оператора исключительно за счет премиального дохода (с или без поощрительного вознаграждения от доли в страховых излишках) за вычетом всех издержек и расходов	Уровень рентабельности <i>такафул</i> -оператора зависит от фактической инвестиционной прибыли за вычетом стоимости менеджмента <i>такафул</i> -оператора в семейном <i>такафуле</i> или фактических излишков плюс сумма инвестиций в общем <i>такафуле</i>	Уровень прибыльности <i>такафул</i> -оператора зависит от поступления вознаграждений и разделения прибыли, меньшей стоимости инвестиций и расходов
Подходит, как для семейного, так и для общего <i>такафула</i> - то есть как для долго-, так и для краткосрочного договора	Подходит только для семейного <i>такафула</i> , то есть долгосрочного полиса, поскольку в общем <i>такафуле</i> прибыль не является общей. Излишки не являются доходом для совместного использования	Подходит как для семейного, так и для общего <i>такафула</i> - то есть, долго- и краткосрочного полиса
Излишки могут быть "разделены" как поощрительное вознаграждение	Излишки должны быть возвращены участникам / поставщикам средств в случае семейного <i>такафула</i> . Некоторые <i>такафул</i> -компании, занимающиеся <i>общим такафулом</i> по этой модели позволяют распределять излишки в качестве стимулирующей премии	Излишки могут быть "разделены" как поощрительное вознаграждение в общем <i>такафуле</i> . Излишки в семейном <i>такафуле</i> переходят к участникам

В заключение необходимо отметить, что принципам Шариата соответствуют различные модели управления *такафул*-бизнесом, которые удовлетворяют требованиям выбора. ТО не в состоянии выбрать модель без усмотрения правовых последствий, вытекающих из договора (договоров), лежащего в основе этой модели. Например, оператор общего *такафула*, который принимает модель *мударобы*, не должен участвовать в долях

страховых излишков (даже если некоторые ученые позволяют долю излишков, как стимулирующую премию), так как излишки технически не являются прибылью, распределяемой согласно контракту *мударобы*. Этот ТО может либо изменить модель на модель чистой *вакалы*, либо на комбинированную модель для получения определенного дохода оператора, так как общий *такафул* является, по существу, бизнесом страховых излишков (доходы от инвестиций являются незначительными, за исключением, возможно, когда покрываемые риски имеют "длинные хвосты", то есть взносы инвестируются на значительные периоды).

## ПРИМЕЧАНИЯ

1. Это преобладающее мнение основано на наиболее ранних общих фетвах, опубликованных Международной исламской академией правоведения (Фикха) по *такафулу* в 1985 году, которые подтвердили, что *такафул* по контракту *табарру'* является соответствующим, так как неопределенности, которые являются общими для страхового бизнеса, приемлемы в контракте *табарру'*. См. фетвы Международной исламской академии Фикха 9 (9 / 2).

2. Это требование осуществляется либо на основе руководящих принципов и директив, изданных регулируемыми органами, либо посредством включения этого пункта в устав соответствующих лицензированного *такафул*-оператора.

3. Шариатский стандарт AAOIFI по *такафулу* не позволяет *такафул*-оператору иметь долю в страховых излишках. Некоторые *такафул*-компании, основываясь на мнении своих членов Шариатского совета, позволили *такафул*-компаниям "распределять" "излишки" на основе стимулирования хорошей результативности.

4. Исламское коммерческое право признало ряд договоров, которые принадлежат к этому типу контракта. Это включает волеизъявление (*васийа*), дар (*вакф*), пожертвование (*садаха*), подарок (*хиба / хадия*), отказ (*I'fa*), скидки (*ibra'*) и так далее. Каждый из этих договоров имеет свои существенные особенности, которые отличаются друг от друга. Вместе с тем, все они могут в целом относиться к категории контракта *табарру'*, то есть действия, которое приводит к передаче права собственности другому лицу (получателю) без необходимости для последнего платить вознаграждение.

5. Изначально, *табарру'* был только общим названием, а не техническим и реальным договором. Похоже, что "садаха" (что переводится, как "дар"), будет в большей степени описывать действия участников, когда они вносят деньги в фонд *такафула*. Возможно, по этой линии аргументации некоторые ученые предложили договор *вакфа* как основной вид договора о взносах участников. При любых целях и намерениях, *вакф* является также договором дарения, и, следовательно, должен иметь характер действия, которое совместимо с другими контрактами, приписываемыми этому классу договоров. Кажется, что нет очевидной причины, по которой термин "*табарру'*" стал преимущественно использоваться в современной индустрии *такафула* для формулировки политики, соответствующих руководящих принципов и руководящих актов. Использование этого термина может быть относительно удобно, как для регулирующих органов, так и для индустрии. Хотя термин "*табарру'*" может также включать *вакф* и *васийа*, эти два термина могут быть не столь привлекательными. Хотя *вакф* может относиться к вопросу юрисдикции исламского права по управлению делами, относящимися к *вакфу*, во многих исламских странах образ действия *васийа* действительно не вяжется с самой структурой операций *такафула*. Это происходит потому, что *вакф*, если он будет создан или основан, должен во многих мусульманских странах находиться под управлением соответствующего исламского министерства или ведомства. ТО в соответствии с законом соответствующей страны не имеет право управлять этим фондом. Волеизъявление, в отличие от договора дарения, будут действительными и подлежат исполнению только после смерти завещателя. Кроме того, волеизъявление в соответствии с исламскими законами не будет сохранять силу, будучи переданным получателям наследства.

6. Al-Quradaghi, стр. 24.

7. Al-Mirghirani, Al-Hidayah, том 9, стр. 40, цитируется по "Al-Quradaghi, стр. 242.

## КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВА ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ ЛИЦ В ИСЛАМСКОМ СТРАХОВАНИИ

*Саймон Арчер, Рифат Ахмед Абдель Карим и Фолькер Ниенхаус*

### 4.1 ВВЕДЕНИЕ

Корпоративное управление (CG, англ. - corporate governance) было одной из главных задач государственной политики и академических кругов с 1990 года. В Великобритании, например, правительство поручило серию докладов по этой теме различным комитетам, начиная с Доклада Кэдбери (Cadbury Report, доклада комиссии, возглавляемой Адрианом Кэдбери) в 1992 году. Вместе с тем, осведомленность в некоторых основных факторах, которые приводят к проблемам корпоративного управления, имеет более глубокие исторические корни, что показано, в частности в трудах Берла и Минса (1932), а также Коуза (1937). Эти труды выдвинули на первый план проблемы, которые возникают при разделении прав собственности (то есть, акционеров) и контроля (то есть, менеджмента) промышленных корпораций. Руководители имеют как стимулы, так и средства для создания корпораций в собственных интересах, а не в интересах акционеров. Это можно рассматривать как классическое утверждение о проблемном характере корпоративного управления. Экономисты обращались к этой проблематике в теории агентских отношений (ТАО - Йенсен и Меклинг, 1976) и в экономике трансакционных издержек (ЭТИ - Уильямсон, 1975, 1996).

По причинам, которые будут рассмотрены ниже, это классическое утверждение с его исключительным вниманием к конфликту интересов между акционерами и менеджерами, может быть осмыслено, как

предложение чрезмерно узкого взгляда на проблематику корпоративного управления. Для целей настоящей главы будет использоваться определение корпоративного управления, которое позволяет избежать этого узкого акционерного взгляда; корпоративное управление определяется, как "множество организационных соглашений, в силу которых действия по управлению корпорацией стоят, насколько это возможно, в одном ряду с интересами заинтересованных сторон" (IFSB, 2006; Арчер, 2004). Заинтересованные стороны, в свою очередь, определяются, как члены группы, которые имеют определенные права в отношении (то есть, доли в) корпорации. Такая пара определений принимает во внимание тот факт, что полемика по поводу корпоративного управления, как правило, фокусируются на идентичности заинтересованных лиц и их прав. Теория и экономика транзакционных издержек были разработаны для рассмотрения заинтересованных сторон (принципалов в терминологии теории агентских отношений) иначе, чем акционеров, например, держателей облигаций и других кредиторов.

Права заинтересованных сторон могут включать в себя:

- Права собственности - такие как:
  - право продавать или иным образом передавать доли
  - право на получение кассовой прибыли
- Права на информацию, такие, как право получать ежегодный отчет или участия в ежегодных и внеочередных общих собраниях компании.
- Права контроля, такие, как право голоса на общих собраниях, а также назначать и увольнять членов Совета директоров или Наблюдательного совета компании.

Владельцы обычных акций без права голоса, к примеру, имеют права собственности и права на информацию, но не права контроля.

В литературе по вопросам корпоративного управления финансовыми учреждениями также отмечается, что акционеры являются не единственной

группой, которая должна рассматриваться в качестве заинтересованной стороны таких учреждений (см., например, OECD, 1999; BCBS, 1999). Вкладчики банков и страхователи страховых компаний (особенно взаимного страхования) являются примерами групп других заинтересованных лиц. В случае исламских финансовых институтов (ИФИ) есть конкретные причины для рассмотрения владельцев инвестиционных счетов (вкладчиков, чьи средства размещены на основе учреждения участия в прибыли и несения убытков) и страхователей, которые на взаимной основе подписали и получили свои полисы, как заинтересованной стороны вместе с акционерами этих учреждений.

Кроме того, по соображениям государственной политики отрасли, к которым принадлежат финансовые учреждения, склонны к информационной асимметрии, антагонистическому отбору и проблемам морального риска, а, следовательно, стали предметом регулирования, что приводит к дальнейшим проблемам корпоративного управления. В случае ИФИ их обязательство следовать в своей деятельности нормам и принципам Шариата ставит дополнительные проблемы корпоративного управления при шариатском контроле.

Остальная часть этой главы структурирована следующим образом. В разделе 4.2 рассматриваются две различные модели корпоративного управления, которые обоснованы, как в литературных источниках, так и на практике, со ссылками, в частности, на отдельные финансовые учреждения и страховые компании. Это англо-саксонская или неоклассическая модель, которая сохраняет акцент на акционерах в качестве ключевых заинтересованных лиц, и модель континентальной Европы или неокорпоративистская, которая рассматривает широкий круг заинтересованных лиц. Раздел 4.3 рассматривает проблемы корпоративного управления в отрасли страхования при особом акценте на взаимном страховании (формой которого является *такафул*). Раздел 4.4 рассматривает различные модели учреждений *такафула*, которые были описаны в главе 2



данной работы в терминах проблем корпоративного управления, которые она поднимает. В разделе 4.5 излагаются некоторые заключительные замечания.

## **4.2 НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ И НЕОКОРПОРАТИВИСТСКИЕ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Здесь будет дано краткое описание двух основных моделей корпоративного управления и связанных с ним вопросов. Эти две модели отличаются с точки зрения концепций заинтересованных сторон и их прав и, как следствие, с точки зрения функций и, в некоторой степени, структуры их органов управления.

### **4.2.1 Неоклассические модели**

#### **4.2.1.1 Общие соображения**

Неоклассические модели корпоративного управления сосредоточены на лицах, имеющих финансовую заинтересованность (в первую очередь на акционерах, но также и на держателях облигаций и других кредиторах) и угрозах их интересам в связи с конфликтами между ними и менеджментом (проблема *принципала и агента* в терминологии теории агентских отношений), а также между различными группами заинтересованных сторон, например, акционерами и держателями облигаций (проблема *принципал-принципал* по терминологии ТАО). Основной вопрос заключается в том, чтобы препятствовать менеджменту получение преимуществ информационной асимметрии (при его превосходном знании состояния и перспектив корпорации) для управления корпорацией в своих интересах в ущерб интересам финансово-заинтересованных лиц. Так как права кредиторов в целом считаются защищенными с точки зрения их договорных отношений с корпорацией, то их законным правом является назначить администратора, если корпорация не осуществляет им платежи по своим финансовым обязательствам. Основной упор делается на защиту интересов акционеров, как претендентов на доход, так как их требования подчинены

таким же, как и у кредиторов. В рамках ТАО существуют два вида механизмов, служащие для смягчения проблемы *принципала и агента*, которыми являются *привязка* и *мониторинг*. Привязка обеспечивает вид права контроля и состоит из вступления менеджмента в обязывающие соглашения с заинтересованными сторонами, чтобы действовать или воздержаться от действий в определенных направлениях. Распространенной формой привязки является связывание вознаграждения управления с достижением конкретных финансовых целей. Мониторинг – это тип права информации, которое включает заинтересованных сторон, имеющих право на получение информации о финансовом положении компании, и результаты. Выгодность мониторинга для заинтересованных сторон является весьма ограниченной, пока она не сочетается с правами контроля, которые позволяют заинтересованным сторонам использовать информацию для того, чтобы дисциплинировать управления.

Уильямсон (1996, гл. 12) отмечает, что акционеры, как инвесторы собственного капитала или претенденты на доход требуют для защиты своих интересов хорошо развитой структуры управления, в то время как поставщики услуг, привлекающие средства займов, не требуют подобной структуры, если "дела идут плохо", - то есть в случае дефолта. Хорошо развитой структурой управления, полезной для акционеров, является орган управления в виде Совета директоров (СД). Главная защита акционеров исходит от их права назначать и увольнять членов Совета директоров корпорации.

Под влиянием неоклассических моделей в центре внимания государственной политики по вопросам корпоративного управления в Великобритании и США находятся попытки обеспечить, чтобы Совет директоров действовал в защиту интересов акционеров. Примером этого может быть правопреемство комитетов, учрежденных в Великобритании с начала 1990-х годов (Кэдбери, Гринбери, Хампела, Тернбулла, Смита и Хиггса) и их предложения, завершенные в "Объединенном Кодексе

корпоративного управления" Совета по финансовой отчетности Великобритании, выпущенного в 2003 году. Одним из основных вопросов была, в общих чертах, роль членов правления и их независимости от исполнительных директоров и, в частности, от главы исполнительной власти. В Великобритании члены высшего руководства заседают в Совете директоров в качестве исполнительных директоров, а главой исполнительной власти может быть также председатель Совета директоров, хотя "Объединенный Кодекс" препятствует этому. В США не существует исполнительных директоров за исключением того, что председатель Совета директоров может быть и часто бывает главным исполнительным директором компании.

Совет директоров является далеко не совершенным средством защиты интересов акционеров по нескольким причинам, включая следующие:

- Хотя акционеры в принципе могут назначать и увольнять членов Совета директоров, на практике, особенно, если пакеты акций рассредоточены, главой исполнительной власти могут быть назначены "приятели", а не независимо мыслящие директора.

- Совет директоров не будет способствовать смягчению проблемы асимметричности информации между менеджментом и акционерами, пока достаточное число его членов имеют способность и независимость ума, чтобы действовать в целом от имени акционеров.

- Хотя акционеры с большими пакетами акций могут смягчить проблему, являющуюся результатом распыленных пакетов акций, путем проведения мониторинга управления от имени акционеров, как правило, они также могут использовать свой контроль над составом Совета директоров, чтобы заставить его действовать в своих частных интересах, а не в интересах акционеров в целом.

Чтобы смягчить эти проблемы, Совет директоров, как главный орган управления, был наделен различными дополнительными органами управления в виде комитетов членов правления, таких как:

- Комитет по аудиту для участия в вопросах финансовой отчетности;
- Комитет по назначению кандидатур, функция которого заключается в поиске компетентных и независимо мыслящих кандидатов в члены Совета директоров, чтобы избежать в последующем доминирующего положения исполнительных директоров и «приятелей» главы исполнительной власти;
- Комитет по вознаграждениям, который должен обеспечить, чтобы члены Совета директоров и высшее руководство получали достаточный, но не чрезмерный уровень вознаграждения.

#### *4.2.1.2 Проблема корпоративной социальной ответственности*

Неоклассическая модель опирается на концепцию "ответственного акционера", а именно, что акционеры могут и хотят действовать (через Совет директоров) так, чтобы побудить корпоративный менеджмент вести социально ответственную практическую деятельность. Социально ответственная практика включает в себя справедливое и этическое поведение по отношению к группам, таким, как клиенты и сотрудники, которые не рассматриваются в качестве заинтересованных сторон в рамках конкретной модели. Существует, тем не менее, мало свидетельств, чтобы акционеры были результативными в стимулировании социально ответственной практики управления, если частная социально неответственная практика не угрожает стоимости принадлежащих им акций. Другими словами, только *рыночная дисциплина* фондового рынка, а не "ответственные акционеры" могут препятствовать социально неответственному поведению со стороны руководства. Дисциплина рыночной конкуренции может также обеспечивать защиту клиентов от неэтичной или недобросовестной практики корпораций, такой как завышение цены или плохое обслуживание. Чтобы нормально функционировать, рынок требует адекватной информации, которая должна быть раскрыта корпорацией. Мы вернемся к этому вопросу ниже при обсуждении корпоративного управления страховой компанией.

#### *4.2.1.3 Вызов глобализации*

Совет директоров, как существенно важный орган управления, разработан в неоклассической модели для целей защиты интересов акционеров, состав его членов может быть отобран независимо от страны проживания акционеров. Действительно, одним из следствий глобализации может быть сокращение социального или политического давления на Советы директоров в их следовании социально ответственной политике.

#### *4.2.2 Неокорпоративистская модель*

Неокорпоративистская модель связана преимущественно с континентальными европейскими странами, такими как Германия и Швеция, в которых сформированы традиции сотрудничества (иногда упоминаемого как "трипартизм") между руководством корпорациями, представителями профсоюзов и органами государственной власти. Для крупных корпораций (более 2000 сотрудников) эта модель подтверждается примером Германии при двухуровневой структуре Совета, состоящего из наблюдательного и исполнительного Совета. Последний включает членов правления, из которых половина (включая председателя) являются представителями акционеров, в то время как другая половина состоит из представителей сотрудников (включая внешних представителей профсоюзов) и, в некоторых случаях, представителей регионов или земель. Исполнительные директора заседают в исполнительном совете под председательством главы исполнительной власти. Последний присутствует на заседаниях наблюдательного совета, но не имеет права голоса. Наблюдательный совет имеет право уволить исполнительного директора.

##### *4.2.2.1 Проблема корпоративной социальной ответственности*

В принципе, одна из функций наблюдательного совета, и особенно членов, которые не являются представителями акционеров, - это ориентирование менеджмента на дружественную по отношению к работнику

и социально ответственную стратегию и практику. Однако не ясно, насколько эффективно эта функция выполняется в контексте глобализации, что обсуждается ниже.

#### *4.2.2.2 Вызов глобализации*

Заслуга неокорпоративистской модели заключается в создании четкого разделения между функцией *мониторинга* Совета директоров и *исполнительных* функций высшего руководства; она включает в себя концепцию заинтересованных сторон, которая шире, чем концепция акционеров. Вместе с тем она является громоздкой в контексте выполнения международных операций, при которых существуют несколько объединений хозяев и сотрудников из различных стран, а также различные юрисдикции, с которыми необходимо в принципе считаться. Существует естественная тенденция для заинтересованных лиц в стране, где создана корпорация, иметь большее представительство в наблюдательном совете, чем лиц из других стран.

#### *4.2.3 Выводы*

В случае финансовых учреждений в целом и особенно страховых организаций, неоклассическая модель корпоративного управления представляется недостаточной, поскольку она оставляет статус заинтересованной стороны только акционерам. Неокорпоративистская модель позволяет избежать этой проблемы, но требует определенного переопределения с учетом последствий глобализации. Кроме того, двухуровневая структура совета является чрезмерно тяжелой и применяется на практике только в случае больших корпораций, размер которых делает их операции вопросом, представляющим общественный интерес.

### 4.3 ВОПРОСЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СТРАХОВОЙ ИНДУСТРИИ

Ключевым вопросом корпоративного управления, характерным для страховой отрасли, является статус страхователей. При обсуждении этого вопроса внимание должно быть уделено существенному различию между:

- страховыми акционерными компаниями, собственный капитал которых принадлежит владельцам обыкновенных акций;
- обычными формами взаимного или кооперативного страхования компаний, которые не имеют акционеров, и собственным капиталом которых владеют страхователи, а также
- компаниями исламского страхования (*такафула*), которые имеют как собственный капитал акционеров (у *такафул*-оператора), так и средства, которые принадлежат страхователям.

Данный раздел будет посвящен, главным образом, первым двум типам: страховым акционерным компаниям и обычным компаниям взаимного страхования. Компании по *такафулу* будут проанализированы с точки зрения перспектив корпоративного управления в разделе 4.4.

#### 4.3.1 Общие замечания

Хотя ясно, что во взаимном страховании страхователи имеют статус таких заинтересованных сторон, которые являются более, чем "простыми" клиентами, так как они владеют собственным капиталом компании, положение страхователей в имущественном страховании менее ясно, о чем говорится далее.

Другое различие, которое может иметь последствия для корпоративного управления, существует между страхованием жизни и страхованием ущерба (общим и от несчастных случаев). В целом, страхователи в страховании ущерба способны закрыть страховой договор через один год и передать свой бизнес другому страховщику без каких-либо штрафных санкций ("право выхода"). С другой стороны, большинство из

различных видов страховых договоров, предлагаемых компаниями по страхованию жизни (в том числе исламскими компаниями "семейного *такафула*"), включают элементы сбережений или инвестиций, общая сумма которых формируется только на протяжении ряда лет. Высокая активизация и административные расходы, как правило, характерны для страхователей в первые годы договорного периода их договора. Окончание такого страхового договора включает в себя его "возвращаемую сумму", осуществление этого может повлечь штраф для возвращающего страхователя, так как эффективный уровень доходности, получаемой по возвращаемому договору, может быть в начальные годы очень низким или даже отрицательным из-за авансовых расходов. Владельцы таких страховых договоров могут быть, следовательно, в большей или меньшей степени "зафиксированными". Им не хватает жизнеспособных прав выхода, которые ограничивают эффективность рыночной дисциплины. Таким образом, институциональные механизмы усиливают важность разрешения заинтересованным сторонам выразить свое мнение и доводить свои интересы до сведения лиц, принимающих решения ("право голоса").<sup>1</sup>

#### *4.3.2 Вопросы корпоративного управления в имущественном страховании*

Как указывалось выше, ключевым вопросом корпоративного управления, специально относящимся к страхованию, является статус страхователей. С неоклассической точки зрения страхователи в компании имущественного страхования рассматриваются в большей степени как клиенты, а не как заинтересованные лица, так как они не имеют права собственности на капитал компании. Как клиенты страхователи могут надеяться на рыночные силы, особенно конкуренцию, с тем, чтобы они получили должное соотношение цены и качества. Страховой договор, однако, является видом продукта, в отношении которого соотношение цены и качества трудно оценить, так как качество продукта в решающей степени



зависит от того, как обрабатываются страховые случаи, и это может быть обнаружено только после того, как в течение длительного периода проводились выплаты премий.

Таким образом, с одной стороны, эта точка зрения на страхователей как лиц, защищенных от конкуренции, может быть в чем-то многообещающей даже для и страхования ущерба.

Для страхования жизни это, с другой стороны, создает серьезные проблемы в случае участия страхователей, то есть владельцев страховых договоров "с прибылью". Такие страхователи имеют определенные права собственности, такие как право на движение потоков денежных средств, когда наступает срок выплаты по договорам, и определенные права на информацию, такую как информация по выкупной сумме при прекращении договора о страховании и ожидаемом значении суммы выплат, когда наступает срок оплаты. Они, однако, могут не иметь прав контроля и информация, которую они получают (например, по стратегиям инвестирования) в дополнение к ежегодному докладу, находящемуся в общественном пользовании, как правило, минимальна. В этой связи возникает вопрос о том, как должны быть защищены их интересы (то есть объем и предполагаемая норма инвестиционной прибыли согласно договорам), особенно с учетом того, что может быть конфликт интересов между ними и акционерами.

Это вопросы не являются банальными, что показывают многочисленные скандалы в различных странах из-за "неправильной продажи" инвестиционных продуктов компаний по страхованию жизни и итогового ущерба, понесенного страхователями в последние десятилетия. Опора исключительно на "рыночные силы", такие как конкурентное давление, чтобы защитить подобные интересы страхователей, показала свою недостаточность. Меры, принятые для разрешения этой ситуации, в целом состояли из *нормативных требований в отношении прав информации*, а именно, гораздо большей прозрачности в месте продажи страховых услуг в

отношении, как характеристик рисков продуктов, так и в отношении продавца, чтобы убедиться, что продукт отвечает требованиям клиента. Получение соответствующей информации является необходимым, но вряд ли достаточным условием для защиты интересов страхователей; *недовольство со стороны страхователей управленческими решениями должно быть сформулировано и доведено до сведения лиц, принимающих решения.* Неокорпоративистский двухуровневый подход, в принципе, вносит основу для коммуникаций в структуру управления корпорациями.

Если неокорпоративистский взгляд на развитие будет принят, должен быть рассмотрен вопрос о *правах контроля* для лиц, принимающих участие в страховании. Как будет показано ниже в связи с взаимным страхованием, возникает также вопрос, каким образом эти права будут осуществляться. Департамент финансов Канады в 2003 году провел крупные консультационные мероприятия по корпоративному управлению страховыми компаниями, в том числе для компаний по страхованию имущества и обществ взаимного страхования. Некоторые компании по страхованию имущества дают определенные права контроля участвующим страхователям. Были затронуты следующие вопросы:

- Было ли бы более предпочтительно дать им более надежную защиту с помощью раскрытия информации и большей подотчетности для того, чтобы обеспечить исполнение разумных ожиданий страхователей в обмен на сокращение их "общеполитических прав голоса" на общем собрании.
- Количество и роль "членов правления от страхователей" и создание "комитета по делам страхователей", чтобы осуществлять права контроля от имени страхователей путем раскрытия информации и большей подотчетности для оправдания разумных ожиданий страхователей.

#### 4.3.3 Вопросы корпоративного управления во взаимном страховании

Во взаимном страховании компания принадлежит страхователям, которые имеют право назначать и увольнять членов Совета директоров. Менеджеры, таким образом, нанимаются страхователями для андеррайтинга, управления средствами и выполнения административных функций <sup>2</sup>. Хотя взаимное страхование имеет достоинство гашения конфликтов интересов между страхователями и акционерами, которые могут возникнуть в имущественном страховании, в нем в полной мере присутствуют агентские проблемы, связанные с конфликтом интересов между страхователями в качестве собственников (принципалов) и менеджерами в качестве агентов. Основная проблема корпоративного управления заключается в том, как создать структуру управления, которая является эффективной в плане защиты интересов страхователей с особым акцентом на решение агентских вопросов.

Как отмечалось выше, страхователи (хотя и не обязательно все их классы в случае компаний по страхованию ущерба), как правило, имеют право присутствовать и голосовать на общих собраниях, что ставит проблемы, аналогичные проблемам с дисперсными акционерами в акционерных обществах (ограниченные возможности переработки информации, необъективность информации, расхождение интересов и предпочтений, отсутствие достаточных стимулов нести расходы по обеспечению интересов страхователей, проблемы предварительного баланса). Результатом может быть отсутствие мониторинга управления и, следовательно, неэффективное осуществление прав контроля страхователей.

Исторически сложилось так, что ряд обществ взаимного страхования показали тенденцию к созданию избыточных страховых резервов существенно больших тех, которые необходимы для адекватной маржи платежеспособности. Хотя наличие таких запасов делает компанию "суперплатежеспособной", это обуславливает ряд проблем, связанных с:

- *равенством между поколениями* - незначительная часть выплат страховых возмещений, сделанных страхователями в прошлом, дойдет не к

ним, а к будущим страхователям, которые могут тем самым получить удовольствие от более низких страховых премий или более щедрого вознаграждения в случае претензии;

- *неспособностью страхователей осуществлять свои права контроля* – проблема, аналогичная проблеме дисперсных акционеров, что означает, что избыточные резервы оставляют значительные возможности для административного резерва, и

- "зависших активов" - неясно, кому принадлежат активы, финансируемые из избыточных резервов. Можно утверждать, что они принадлежат современным страхователям, даже если это ставит вопрос о равенстве между поколениями. Но в некоторых недавних случаях активизации взаимного страхования компаниями по имущественному страхованию суды позволили значительной части таких активов перейти к приобретающим акционерами, в том числе активам страховых фондов, финансируемых из прошлых излишков страхового возмещения, а также активам, финансируемые из сохраненных прошлых доходов.

С другой стороны, есть случаи по отчетам обществ взаимного страхования, имеющих обратную проблему, а именно, недостаточные резервы для ликвидации последствий крупных ошибок в управлении рисками или активами-пассивами. Одним из таких случаев был кризис ассоциации страхования жизни “Equitable Life” в Великобритании, где страховые полисы из договоров о выплате аннуитета были выданы с гарантиями, которые компания оказалась не в состоянии выполнить. Главный исполнительный орган “Equitable Life” сам был актуарием и это, кажется, дало ему неоспоримую позицию, которая была важным фактором неудачи корпоративного управления, что нашло свое отражение в весьма неадекватном управлении рисками и соответствием активов-пассивов.

Не существует окончательного решения по эффективности осуществления прав страхователей и, как следствие, непринятия мер по уменьшению агентской проблемы как формы корыстного поведения со

стороны руководства. Вместе с тем, члены правления, которые думают и действуют независимо от менеджмента, могут сыграть важную роль в смягчении таких проблем.

В обычных обществах взаимного страхования не существует проблемы конфликта интересов между страхователями и акционерами, а также управления, ориентированного в пользу последних, которую, как будет проанализировано ниже, мы находим в случае кампаний по *такафулу*.

#### **4.4 ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ТАКАФУЛЕ**

Основной концепцией, лежащей в основе исламского страхования, является взаимная ответственность (солидарность); ее наиболее соответствующим институциональным проявлением была бы компания по взаимному страхованию. Вместе с тем, как отмечалось в главе 1, *такафул*-компании работают на основе модели бизнеса, которая является смесью компаний по страхованию имущества и взаимного страхования. Это не может быть собственным решением, а получается потому, что юрисдикции большинства стран, где работают *такафул*-компании, создающиеся преимущественно на развивающихся рынках, не предусматривают формирование обществ взаимного страхования. Кроме того, даже там, где доступны необходимые организационно-правовые формы, современная нормативно-правовая практика по таким вопросам, как маржа платежеспособности поля, делает очень трудным, если не невозможным, создать новую компанию по взаимному страхованию. В этом контексте ключевая роль имущественных компонентов смешанной структуры заключается в предоставлении гарантий капитала <sup>3</sup> андеррайтинга так, чтобы удовлетворить требования платежеспособности. Эта смешанная модель формирует две основные заинтересованные стороны *такафул*-компании, а именно, акционеров и страхователей.

#### 4.4.1 Акционеры как заинтересованные стороны

Как и в случае любой собственности, акционеры - учредители и владельцы оператора *такафула* обеспечивают капитал компании в форме акционерного капитала и имеют полный контроль над операциями. Они имеют право формировать все органы управления компании, а именно, Совет директоров, внешних аудиторов и Шариатский совет. Кроме того, Совет директоров и исполнительное руководство несут ответственность по управлению деятельностью компании и, следовательно, имеют право на все важнейшие решения по учреждению и проектированию андеррайтинга *такафула*, по стратегии бизнеса, уровню взносов, выплачиваемых страхователями, рассмотрению объемов средств, взимаемых для управления андеррайтингом, инвестированию средств страхователей и так далее. Это также включает и право решения по распределению излишков, которые являются результатом андеррайтинга и инвестиционной деятельности, среди страхователей в конце финансового периода <sup>4</sup>.

Хотя акционеры компании владеют ТО, итоги продажи покрытий и инвестиционные фонды принадлежат страхователям в силу взносов, которые они платят. Фонды, являющиеся результатом обоих этих мероприятий, рассматриваются с административной и финансовой, но не с юридической точки зрения, как отдельная совокупность средств или юридического лица в рамках *такафул*-компаний. Это означает, что акционерам ТО эти средства не принадлежат, вместо этого ТО поручено управление ими в качестве агента от имени страхователей.

Таким образом, в дополнение к поступлениям, полученным от инвестирования их собственного капитала, ТО от имени акционеров также имеет право на вознаграждение по управлению деятельностью андеррайтинга и инвестированию средств страхователей. Последние обычно регулируется контрактом *вакала*, за который *такафул*-оператор получает премию от имени своих акционеров. За управление инвестиционной

деятельностью акционеры получают долю прибыли *мудароба*, если инвестиции основаны на договоре *мудароба* или плату, если это договор *вакала*. Это означает, что акционеры подвергаются рискам бизнеса, связанным с вознаграждением, полученным за управление *такафул*-компанией и инвестициями страхователей. Кроме того, они подвергаются риску непокрытия, если существует ущерб, возникший в результате недостатков из-за нарушений и небрежности.

Так как возврат средств может быть обеспечен ТО в виде емкости беспроцентного кредита (*кард хасан*), обусловленного и нехваткой андеррайтинга, акционеры ТО будут также подвержены кредитному риску в отношении заимствований. Хотя юридически страхователи обязаны удовлетворить любую нехватку андеррайтинга, заплатив по "запросу", сделанному ТО, при условии нехватки, не обусловленной нарушениями или небрежностью со стороны последнего, на практике ни один из ТО не реализует этот вариант. Действие рыночных сил может препятствовать *такафул*-компаниям сделать запрос страхователям для финансирования погашения долга, поскольку не должно поощряться присоединение потенциальных страхователей к *такафул*-компаниям, если они должны были компенсировать прошлые недостатки и выбрать участие в другой компании. Кроме того, существует неопределенность в отношении того, будут ли суды в различных юрисдикциях поддерживать менеджмент в его претензии получать право регресса от страхователей, сделав запрос для финансирования убытков или погашения кредита, ранее предоставленного акционерам. Поэтому погашение таких кредитов будет, как правило, сделано из будущих излишков андеррайтинга.

#### 4.4.2 Страхователи как заинтересованные стороны

Несмотря на то, что страхователи, как и акционеры, являются в *такафул*-компаниях основными заинтересованными сторонами, их собственный капитал включает собственность на результаты деятельности по

андеррайтингу и связанные с ней средства и (в *такафуле* жизни) инвестиционных фондов, они не имеют доли в собственном капитале компании. Кроме того, в рамках действующих соглашений они не имеют никакого представительства ни в Совете директоров, ни в исполнительных, ни в каких-либо других органах управления. Их связь с компанией ТО скорее определяется вкладами, которые они делают, и которые дают им право собственности на продажу покрытий и инвестиционные фонды компании. Они также могут претендовать на активы этих фондов в случае ликвидации.

Как и в обычных компаниях по взаимному страхованию, в *такафул*-компаниях страхователи имеют право на оплату их страховых претензий при условии, что есть достаточные средства для финансирования страховых выплат. Они также могут иметь право на долю в распределении любых страховых излишков<sup>5,6</sup>. Вместе с тем, распределение страховых излишков зависит, среди прочего, от правил юрисдикции, в которой формируется прием на страхование *такафулом*<sup>7</sup>, постановлений Шариатского совета компании и от усмотрения Совета директоров. Последний может принять решение не распределять излишки, если он не являются достаточными, или, если это считается в лучших интересах компании, решение реинвестировать часть или все излишки для создания резервов. Кроме того, Совет директоров может принять решение о сокращении будущих взносов, а не распределять излишки.

Так как страхователям принадлежат итоги деятельности по андеррайтингу *такафула* и его фонд, они подвергаются страховым рискам, которые они разделяют между собой, но без каких-либо соответствующих прав контроля для защиты своих интересов. Это отличается от случая страхователей в обществах взаимного страхования, которые, в дополнение к своим правам на получение компенсации за страховые случаи и получения доли в любом распределении страховых излишков, имеют большинство прав



заинтересованных сторон, которыми обладают акционеры холдинговой компании <sup>8</sup>.

#### 4.4.3 Вопросы управления

Положение страхователей и акционеров в *такафул*-компаниях сопоставимо с тем, которое существует в исламских банках, где есть также два принципала, а именно, акционеры и держатели инвестиционных счетов (ДИС, англ. - IAH). В обоих типах учреждений менеджмент является агентом, но в связи с отсутствием контроля и другими правами управления, как для страхователей, так и для ДИС, вполне вероятно, что руководство будет отдавать приоритет интересам акционеров. Это просто потому, что акционеры обоих учреждений - как *такафул*-компаний, так и исламских банков, контролируют органы управления и не существует структур стимулирования, чтобы заставить управление действовать в интересах страхователей или ДИС.

В *такафул*-компаниях одним направлением, по которому Совет директоров может служить интересам акционеров, является установление платы за *вакала* и доли *мудароба* в прибыли на уровне, который даст акционерам доходы от их собственного капитала, сопоставимые на рынке с (или даже большие) с теми, что характерны для подобного класса инструментов. Вместе с тем, менеджменту в то же время будет необходимо иметь в виду, что он имеет достаточно средств для удовлетворения требований страхователей и достижения профицита (или, по крайней мере, отсутствия дефицита) в конце финансового года <sup>9</sup>.

Обладание достаточными средствами для удовлетворения притязаний поможет компании сохранить существующих страхователей и привлечь новых страхователей, чтобы продолжать работать в будущем и расти. С другой стороны, получение излишков страхового возмещения будет привлекательным для страхователей, поскольку они могут извлечь из этого прибыль либо в форме распределения дохода в денежной форме

(дивидендов), либо в форме сокращения будущих взносов. Менеджмент будет также заинтересован в достижении значительных излишков страхового возмещения, чтобы создавать резервы маржи платежеспособности для того, чтобы свести к минимуму риск получить кредит за счет фондов акционеров для финансирования любой возникающей недостачи (и если ТО действует, как *мудариб*, чтобы обеспечить свою комиссию за управление).

Если страхователи недовольны услугами ТО или прибылью, которую они получают от его деятельности в виде доли распределения излишков, они могут только "голосовать ногами", прекратив свои договорные отношения с компанией. Это, кажется, может быть единственным из имеющихся у них средств, чтобы выразить свое недовольство и дисциплинировать менеджмент, потому что у заинтересованных сторон отсутствуют права страхователей, а также отсутствуют права собственности на продаваемый кредитно-финансовый инструмент (как акции), чтобы продемонстрировать свою неудовлетворенность на рынках капитала, что является вариантом для акционеров.

Вместе с тем, сохранение удовлетворенности своих страхователей имеет большое значение для менеджмента ТО, потому что это обуславливает вознаграждение, формируемое управлением как андеррайтингом, так и инвестиционным бизнесом страхователей, что определяет, в частности, доходность акционеров. Это говорит о том, что акционеры имеют долгосрочный интерес к мониторингу производительности Совета директоров так, чтобы он осуществлял должный контроль менеджмента при учете интересов страхователей. Это то, что в работе Арчера, Карима, и Аль-Деехани (1998), названо "опосредованным контролем" в случае ДИС в исламских банках. Краткосрочные авантюризм или отсутствие эффективной конкуренции могут, вместе с тем, позволить ведение дел, которое приносит прибыль акционерам за счет страхователей.

В исламских банках аналогичная ситуация возникает там, где акционеры имеют доходы от доли прибыли *мудароба*, полученной от

инвестирования средств ДИС. Согласно (Аль-Деехани, Карим, Муринде, 1999), в интересах акционеров было бы сохранить свой собственный капитал на минимуме и мобилизовать как можно больше средств ДИС потому, что это не формирует дополнительных финансовых рисков акционеров. Кроме того, это позволит акционерам получать прибыль от эффекта привлечения заемных средств в результате размещения прибыли между акционерами и ДИС.

Учитывая, что в *такафул*-компаниях средства франшизы страхователей, как правило, инвестированы на основе договора *мудароба*, акционеры предполагают получить прибыль таким же образом, как это делают акционеры исламских банков, управляя средствами ДИС. Это особенно характерно для страхования жизни или семейного *такафула*, где прибыли от инвестиций, как правило, больше, чем излишки страхования, образовавшиеся в результате продажи покрытий; в самом деле, действительным результатом продажи покрытий является дефицит, который компенсируется инвестиционной прибылью. Следует помнить, что в то время как поступления акционерам от управления инвестициями страхователей основаны на исполнении договора, заботой бизнеса страхования, проводимого при условиях договора *вакала*, не является то, могут ли акционеры принимать комиссии по *вакала* вне зависимости от объемов продаж. Более того, если используется контракт *мудароба*, размер комиссии за организацию страхования зависит от размера излишков страхования, которые обеспечивают стимулы для менеджмента производить излишки большие, чем требуется либо для целей собственно приема на страхование, либо для лучшей защиты интересов страхователей.

Предусмотрительное управление *такафул*-компанией будет создавать резервы из страховых излишков. Такая практика, проводимая также и контрольными органами страхования, обеспечивает маржу платежеспособности, которая в будущем позволит компенсировать дефицит

и, таким образом, смягчить для акционеров действие рисков предоставления кредита для обеспечения любого дефицита.

Подобное использование излишков страхования для наращивания резервов платежеспособности имеет некоторое сходство с "резервом выравнивания прибыли" (РВП, англ. - PER) в исламских банках, который формируется из доходов по *мудароба* до выделения банком доли *мудароба*. Этот резерв используется в основном для "сглаживания" возврата средств ДИС, если они не соответствуют возврату средств на рынке, в целях смягчения для держателей счетов риска снятия своих средств из банка <sup>10</sup>.

В качестве альтернативы созданию РВП руководство исламских банков получает согласие акционеров отказаться от части или от всей доли *мудароба* в пользу ДИС для мотивации их на продолжение размещения своих средств в банке. Это называется "перемещенный коммерческий риск", что сопоставимо с ситуацией, когда акционеры ТО должны обеспечить покрытие капитала в форме емкости ожидаемого кредита для финансирования дефицита продажи покрытий. Отличием, однако, является то, что в случае исламских банков суммы, выплачиваемые ДИС из доли акционеров в прибылях *мудароба*, не возвращается акционерам, а в *такафул*-компаниях финансирование дефицитности осуществляется в форме кредита, который должен быть возвращен акционерам, если последние согласятся списать его со счетов. Вместе с тем, обеспечивая резервирование капитала для удовлетворения требований платежеспособности, ТО накладывает на себя обязательства капитальных расходов.

#### 4.4.4 Модель исламского страхования в Судане

Первая в мире *такафул*-компания была учреждена в 1979 году в Судане, где в настоящее время лицензию на работу получают только исламские страховые компании. Все *такафул*-компании являются субъектами принятого в 2003 году Акта о Страховании и *Такафуле* <sup>11</sup>. Суданская модель отличается от рассмотренных выше, преобладающих

почти во всех других странах, которые ввели *такафул*-страхование. Хотя эта модель бизнеса является также одной из смешанных моделей компаний по страхованию прав собственности и взаимного страхования, Акт дает страхователям больше прав и более сильное управление, чем акционерам, особенно в сравнении с тем, что практикуется в других странах. Он также требует от страховых компаний вести учет страхователей отдельно от акционеров.

Страхователи имеют право контролировать управление с помощью Общего собрания страхователей. На этом собрании страхователи:

- (а) утверждают окончательный финансовый отчет и отчет директоров;
- (б) рекомендуют Совету директоров размещение излишков страхования;
- (в) назначают своих представителей (одного или двух) в Совет директоров;
- (г) высказывают замечания по деятельности компании, всем соответствующим вопросам и готовят рекомендации для акционеров и Совета директоров.

Кроме того, акционеры имеют своих представителей в Совете директоров.

Как и в других *такафул*-компаниях, в Судане Совет директоров имеет право определить, как должны быть распределены излишки страхового возмещения. Он может решить не распределять часть или все излишки, а сохранить их в резервах. Хотя акционерам запрещается получение доли в излишках, до недавнего времени они должны были финансировать убытки, которые могут произойти. Однако это обязательство прекратило свое существование после создания Фонда защиты страхователей (ФЗС, англ. - RPF), который помогает страховым компаниям выполнить свои обязательства перед страхователями в случае, если компания не имеет достаточных средств. Страховые компании представлены в Совете попечителей ФЗС, который находится в ведении органов страхового надзора.

Он финансируется за счет страховых компаний на основе их брутто-ставки страхового взноса.

Акционерам также недавно было разрешено управлять инвестированием средств страхователей, в том числе сохраняемых излишков страхования, вместе с их собственными средствами, управляемыми на основе *мудароба*, при условии, что они образуют по этому направлению независимую и отдельную от компании единицу наблюдения. Это было сделано в ответ на жалобы акционеров, утверждающих, что система лишила их поступлений, которые они обычно получали от компаний, учрежденных ими задолго до существования исламских страховых компаний. Согласно этой договоренности акционеры подвергаются фидуциарным рискам ущерба из-за нарушений и небрежности.

Модель Судана представляется в большей мере соответствующей обычному взаимному страхованию с точки зрения прав заинтересованных сторон и особенно контрольных прав страхователей. Создание Общего собрания страхователей является инновационным событием, которое пытается сгладить дисбаланс права собственности и контроля в повсеместно практикуемой модели *такафула*. Хотя в последней модели страхователи являются собственниками результатов страховой и инвестиционной деятельности, им не хватает необходимых механизмов управления для мониторинга функционирования своих активов и других способов защиты своих интересов. Тем не менее, в суданской модели, имея собрание и представителей в Совете директоров, страхователи с акционерами *такафул*-компаний на паритетных началах могут давать оценку с точки зрения прав заинтересованных сторон в отношении контроля эффективности, исполнения страховой деятельности, обладая правом голоса в распределение страховых излишков.

Хотя акционеров освободили от бремени финансирования любого дефицита, создание ФЗС может вызвать этическую опасность для менеджмента, например, на основе неточности в оценке риска. Вместе с тем,

акционеры по-прежнему имеют стимул для мониторинга производительности управления в том, каким образом компания получает излишки страхования. Это обусловлено тем, что, согласно новой договоренности, доходы акционеров включают и доход от управления фондами страхователей и излишками. Кроме того, акционеры не хотели бы подвергаться риску финансирования дефицита. С другой стороны, страхователи также заинтересованы в контроле управления с помощью своих представителей в Совете директоров, потому что они получают выгоду от распределения излишков. Более того, если они предпочитают более низкие премии при распределении излишков, у них есть средства для воздействия на менеджмент таким образом, чтобы избежать слишком больших излишков.

#### 4.5 ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Прения по вопросу об адекватных договоренностях по защите интересов страхователей *такафул*-компаний начались сравнительно недавно. Можно рассматривать различные учредительные варианты, которые не являются взаимоисключающими, а могут быть объединены различным образом. Например:

- Регулирующие органы могут принять соответствующие требования по раскрытию информации для *такафул*-операторов для целей содействия рыночной дисциплине, а также по осознанному выбору и "голосам" страхователей *такафула*.
- Регулирующие органы и *такафул*-операторы должны рассмотреть институциональные договоренности, которые поддерживают интересы и признают права страхователей в *такафуле* (особенно по продуктам страхования жизни с долгосрочной перспективой и значительной составляющей сбережений /инвестиций), получаемые как результат

своеобразной структуры собственности в исламском страховании. Были выдвинуты различные идеи, например:

- ввести или расширить роль внешнего актуария, который обеспечивает не только управление и Совет директоров, но также и страхователей соответствующей информацией о финансовых рисках и выполняет в критических ситуациях функцию "сообщение о фактах незаконной деятельности";
- продлить мандат Шариатского совета и поручить ему роль защитника интересов страхователей, а также
- установить особый Комитет по управлению или Комитет страхователей (включающий, например, актуария, шариатского ученого и члена правления), который должен оценить общую структуру управления *такафул*-компании и уделить должное внимание правам и интересам страхователей.

Каждая из вышеупомянутых моделей имеет определенные преимущества и недостатки, что оставляет достаточно места для дальнейших концепций. Можно было бы исследовать, например, может ли неокорпоративистская модель с двухуровневым советом быть адаптированной к специфике *такафула*. Можно было бы также обсудить вопрос о том, могут ли быть уменьшены проблемы корпоративного управления *такафулом*, если государственные законы были изменены с целью создания "истинных" компаний взаимного страхования (хотя будет сохранен вопрос о достаточности капитала и границах платежеспособности для новых компаний). Такие обсуждения должны принимать во внимание процесс потери взаимного статуса в западном мире, а также конкретные требования Шариата к страхованию и взаимодействию *такафул*-компаний с другими сегментами формирующегося глобального сектора исламских финансов.



Несмотря на то, что споры об уместности различных архитектур управления только начались, в большинстве юрисдикций между регулирующими органами существует единодушие в том, что правила *такафула* должны быть чем-то более чем дополнительными изменения стандартов управления для обычных страховых компаний.

## ПРИМЕЧАНИЯ

1. На права "выхода" и "голоса" в качестве вариантов для защиты интересов заинтересованных сторон, см. Hirschmann (1970).
2. Как и в страховании имущества, некоторые или все функции управления фондами могут быть переданы компаниям по управлению фондами.
3. Это покрытие капитала обычно принимает форму емкости беспроцентного (*кард*) кредита ТО страховому фонду, который находится в дефиците. Такой механизм поднимает вопросы, которые обсуждаются в тексте ниже.
4. Результаты андеррайтинга (излишки или дефицит) следует отличать от прибыли или убытка от инвестиционной деятельности. Строго говоря, результат андеррайтинга разделяется между страхователями, как и в обычных обществах взаимного страхования, в то время как инвестиционная прибыль может распределяться между страхователями и акционерами с тем, чтобы обеспечить источник вознаграждения *такафул*-оператору. Тем не менее, было признано, что ТО может управлять андеррайтингом, как *мудариб*, и в этом случае ТО может получить процентную долю от страховых излишков. Тем не менее, могут быть практические возражения против этого на том основании, что ТО как *мудариб* (а) не участвует в доле при любом дефиците страхового покрытия и (б) может быть мотивирован в стремлении к неоправданно высоким излишкам страхования в целях максимального вознаграждения. Пожалуйста, см. обсуждение этого вопроса в тексте ниже.
5. Вопрос о праве страхователей по распределению любых излишков страхования является спорным и до сих пор обсуждается среди шариатских ученых, как было подчеркнуто в главе 3. Последняя точка зрения, озвученная некоторыми шариатскими учеными по решению проблем, поставленных их коллегами по этому вопросу, является отмена такого права. Хотя это будет решать подобные проблемы и не будет лишать страхователей их собственности на деятельность по *такафулу*, это, в частности, создаст излишки для формирования резервов и/или сокращения будущих взносов.

6. Стоит отметить, что недавно обнародованные правила страхования Денежно-кредитного управления Саудовской Аравии, которые применяются к *такафул*-компаниям, позволяют акционерам принимать участие в излишках.
7. В последнее время Шариатский консультативный совет держателей инвестиционных счетов Банка Негара Малайзия постановил, что распределение излишков фонда *табарру'* (пожертвования) для страхователей допустимо с точки зрения Шариата. Этот фонд принадлежит страхователям, поскольку он формируется из их вклада, который выплачивается на основе пожертвований.
8. Их права собственности не включают в себя право на продажу или передачу акций, в противном случае они обладают теми же свойствами, контролем и правами информации, как и акционеры.
9. Если соответствующий страховой фонд имеет резервы, накопленные от предыдущих излишков, то дефицит отдельного финансового года может быть ликвидирован при условии поддержания адекватной маржи платежеспособности. Учитывая достаточную маржу платежеспособности, нет потребности андеррайтинга в достижении профицита. Это аргумент против практики использования договора *мудараба* для вознаграждения ТО за управление андеррайтингом, так как это делает вознаграждение зависимым от размера страховых излишков. Пожалуйста, см. обсуждение этого вопроса в тексте.
10. Акционеры могут также извлечь прибыль из РВП, которые руководство может использовать как резервируемые средства для увеличения дивидендов акционеров. Вместе с тем, авторы не знают о любых заявлениях, сделанных по такой практике Исламский банком.
11. В Судане термин *такафул* используется для страхования жизни, здоровья и других видов личного страхования, в то время как "исламское кооперативное страхование" используется для прочих (неличных) видов страхования.

### ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ В ТАКАФУЛЕ

Мадзлан Мохамад Хусейн

#### 5.1. ВВЕДЕНИЕ

Интересно отметить, что *такафул* (исламское страхование) исторически был установившейся практикой среди арабских племен в доисламскую эпоху и продолжал расширяться, особенно среди мусульманских торговцев в морских перевозках и торговле, в течение всего славного периода исламской цивилизации <sup>1</sup>. Это не похоже на практику "банкинга", который оставался в исламской цивилизации относительно неизвестным, заставляя исламских экономистов, разработчиков и других сторонников современной исламской банковской деятельности пытаться бороться с ним с помощью совместимых с Шариатом финансовых договоров, которые могут быть использованы для удовлетворения банковских потребностей мусульман, и, таким образом, развивать с нуля весь сектор. Развитие *такафула* как сегмента в индустрии исламских финансовых услуг, по иронии, само шло гораздо медленнее, чем создание секторов банковского и рыночного капитала. В дополнение к общему запрету получения или выплаты *риба* (ростовщичество), а также элементов *гарар* (сомнительная неоднозначность) и *майсур* (чистая спекуляция, азартные игры), *такафул* также уделяет значительное внимание духу *таавун* (солидарности и взаимной помощи), а также *табарру'* (пожертвования или дара). Не случайно, что субъекты *такафула* во время прекрасного периода исламской цивилизации были созданы как общества взаимного страхования, а не предпринимательство, основанное на частной собственности.

Таким образом, в то время, как другие виды совместимых с Шариатом финансовых договоров, могли быть основаны на четких целях извлечения прибыли, *такафул* в классическом контексте имеет принципиальные отличия; он применяется, в основном, как инструмент управления рисками и их распределения на основе *таавун* и *табарру*'. Это означает, что при современном применении обязательств *такафула* возник бы ряд типичных правовых вопросов (например, коллизии правовых норм и адекватности правовой основы) при анализе взаимодействия и границ между Шариатом и существующими законами в отношении договоров страхования в пределах соответствующих юрисдикций, так же, как и в отношении любых других совместимых с Шариатом современных финансовых договоров. Действительно, некоторые вопросы юриспруденции или судебные проблемы могут остаться также без ответа.

Именно по этой предпосылке данная глава имеет своей целью подчеркнуть сложность некоторых правовых вопросов в *такафуле*. Мы хотим выйти за рамки, создаваемые существующими исследованиями других авторов <sup>2</sup>. Мы скромно предлагаем поделиться некоторыми дополнительными подходами, как теоретическими, так и прагматическими, по правовым вопросам, возникающим из типичных действий по *такафулу*, и по тому, чем должны быть соответствующие правовые основы решения этих вопросов. В этой связи, глава представляет личные наблюдения и интерпретации авторов таких вопросов, как могут ли существующие договора учреждения *такафул*-компаний удовлетворительно гарантировать интересы всех договаривающихся сторон; какие тонкие механизмы могут, в конечном итоге, проверить эффективность *такафул*-компаний и приведения в исполнение ее контрактов, и какова инфраструктурная поддержка, которая требуется системе *такафула* для стимулирования ее роста. Она также попытается определить основные положения, имея в виду необходимость отдельного законодательства для *такафул*-операторов и не опираясь на существующие законы, регулирующие (обычную) практику страхования.

Заключительные замечания поясняют необходимость активизации правового дискурса и понимания технических аспектов *такафула*, а также предлагают некоторые рекомендации для дальнейшего движения.

## 5.2 МОДЕЛИ ТАКАФУЛА И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

Как обсуждалось в большей части литературы по *такафулу* <sup>3</sup>, включая другие главы этой книги, в практике *такафула* были приняты несколько моделей с различными лежащими в их основе шариатскими договорами. К ним относятся модели *мудароба* (партнерство между предпринимателем и владельцем капитала), *вакала* (посредничество) и *вакф* (пожертвование). Каждая модель включает в себя различные наборы прав и обязанностей страховщиков и страхователей; тем не менее, все они имеют общие экономические цели, а именно, совместно распределять индивидуальные риски участников *такафула* (то есть, страхователей) с целью сокращения подверженности риску определенных потерь отдельных участников. Предполагается, что нет явных правовых преимуществ одной модели *такафула* перед другой. В самом деле, решение *Такафул*-оператора принять конкретную модель в основном базируется на широком рассмотрении экономической жизнеспособности модели, а не ее юридических факторов. Можно также утверждать, что если принять во внимание всю ясность и четкость применения *мудароба*, *вакала* и *вакфа* как основополагающих принципов, управляющих совместимыми с Шариатом финансовыми договорами, то это оставило бы очень мало места для оспаривания любых договорных прав и обязательств между сторонами.

Реальная проблема, таким образом, обусловлена структурой, с помощью которой предлагается и действует *такафул*-компания. Благодаря роли *такафул*-операторов, как игроков в рамках более широкой финансовой системы, а также возможности провала *такафул*-компании благодаря

наличию системных рисков, органы финансового регулирования требуют от всех без исключения *такафул*-операторов соблюдать множество правил, аналогичных, если не идентичных тем, которые применяются в операциях обычного страхования. Хотя можно утверждать, что, в связи с основополагающими принципами и очень близким сходством с обычными обществами взаимного страхования, схема *такафула* лучше всего может быть сформирована как структура, основанная на совместной или кооперативной собственности. В действительности, в некоторых странах, где в настоящее время существуют *такафул*-операторы, нет соответствующей правовой основы, которая объединяет создание общих или кооперативных форм и их признание в качестве юридических лиц. Даже если такая правовая база существует, они, как таковые, в большинстве стран не могут подпадать под юрисдикцию органов финансового регулирования.

Как результат мы видим, что большинство, если не все современные *такафул*-компании, учреждены операторами скорее, как структуры, основанные на частной, а не коллективной собственности <sup>4</sup>. Легко понять прагматизм и удобство "гибридного" подхода, который пытается объединить подходы, основанные на частном и коллективном, в рамках одной организации. Для регулирующих органов право собственности может регулироваться и контролироваться более "прямым" способом в том смысле, что они могут осуществлять безусловный контроль и привлечь к ответственности "регулируемые стороны", а именно, управляющих, Совет директоров и акционеров, по любым действиям, которые могут нанести вред "охраняемой стороне", то есть, потребителям (то есть страхователям или участникам). Будучи владельцами общей или кооперативной собственности, сами страхователи являются собственниками хозяйственного подразделения, поэтому регулирующие органы могут столкнуться с затруднительной дилеммой, что регулируемые стороны, как правило, также являются и охраняемыми сторонами, так как они являются как клиентами, так и владельцами.

Подход, основанный на том, что *такафул*-оператор имеет лицензию при праве частной собственности, также удобен для владельцев бизнеса, которые смотрят на предложение продуктов *такафула*, как на коммерческую инициативу, движимую потенциальными выгодами <sup>5</sup>. Владельцы, то есть акционеры *такафул*-оператора, считают себя имеющими больше возможностей для контроля и управления и осуществляют деятельность при учете того, что кооперативам могут быть запрещены определенные виды деятельности, такие, как привлечение средств через выпуск акций.

#### *5.2.1 Деление на две части "фирма в фирме": взаимная обязанность в рамках прав собственности?*

При близком рассмотрении существующий прагматический подход, принятый в деятельности по *такафулу*, может привести к непреднамеренному созданию "фирмы в фирме"; совместной деятельности внутри организации на основе внутрифирменной частной собственности. Здесь то, что предположительно является общим (взаимным), - это то, что участники *такафула* делают совместные взносы (заменяя премии обычного страхования) и, таким образом, законно владеют всем, что существует в фонде *такафула*, в том числе любыми активами и обязательствами, и это на самом деле функционирует и управляется почти по абсолютному усмотрению, как собственность корпорации, которой является *такафул*-оператор, действующий в качестве управляющего агента от имени участников *такафула*.

Влияние этой структуры является фундаментальным, оно ставит вопрос о подлинной сущности проекта *такафула*. Чем, собственно, является проект *такафула* – взаимной обязанностью или правом собственности? Очевидно, что с чисто правовой точки зрения, он не может рассматриваться, как взаимная обязанность, если законы страны не обслуживают или не позволяют создание подобных форм компании без акционеров. Кроме того, регулирующие органы дают лицензию на *такафул* непосредственно

оператору *такафула* на основе его формы прав собственности с соответствующим образом определенным акционерным капиталом и акционерами, поэтому регулирующие органы в отношении, по крайней мере, схемы *такафула* предполагают, что это не просто взаимная обязанность. Помимо правовой формы, должно быть подчеркнуто, что это также и не чистое право собственности, поскольку мы не можем просто стереть фактическую собственность на фонд *такафула*, в котором участники *такафула* объединяют свои деньги, - эти средства являются, конечно, не средствами акционеров. Другими словами, ведение проекта *такафула*, как чистой собственности, будет непосредственно угрожать всей концепции и контрактам *такафула*. Трудно утверждать, что в обоих случаях, во-первых, взаимное обязательство - это в принципе совершенно другой тип юридического лица, чем основанное на праве собственности, а во-вторых, потому что регулирующие органы не приняли бы его в любом случае.

Проверка в реальных условиях этой правовой трясины будет действительно испытанием в том случае, если фонд *такафула* оказывается несостоятельным. С одной стороны, регулирующие органы могут утверждать, что в случае подобной ситуации они могут поручить *такафул*-оператору дать согласие на *кард хасан* (кредит), чтобы фонд *такафула* мог выполнить свои обязательства в целях сохранения стабильности системы. С другой стороны, нет ничего, что может ограничить *такафул*-оператора от оспаривания сложных предписаний регулирующего органа в суде, утверждая, что на основе контрактов долг и обязанность самих участников *такафула* - компенсировать любой дефицит фонда *такафула*, так как *такафул*-оператор является ничем иным, как управляющим агентом, а главным лицом остаются участники *такафула*. Хотя регулирующие органы могут иметь все законные полномочия в данный момент для того, чтобы отозвать лицензию *такафул*-оператора за игнорирование явных предписаний, это не обязательно является удовлетворительным вариантом, учитывая, что суд может посчитать, что (I) регулирующий орган



несправедлив по отношению к *такафул*-оператору, так как по контракту он не должен выполнять любые обязательства фондов *такафула* и (II) регулирующие органы не должны вмешиваться в то, действительно ли участники хотят продолжать поддерживать проект в качестве действующей компании или пусть фонд будет распущен и ликвидирован, так как это должно относиться собственно к участникам *такафула*.

Даже если отбросить сценарий несостоятельности, можно все еще утверждать, что участники *такафула* владеют фондом *такафула* и всеми активами и обязательствами, которые существуют вместе с ним; они должны быть в состоянии назначить другого менеджера/оператора *такафула* для управления всем проектом от их имени, если они не удовлетворены деятельностью существующего менеджера <sup>6</sup>. В интересах участников *такафула*, а также широкой общественности может быть разрешение подобной договоренности, так как она образует своего рода рыночную дисциплину для *такафул*-операторов и, таким образом, позволит повысить их эффективность. По большому счету, участники *такафула*, особенно те, которые имеют долговременные контракты, не в состоянии осуществлять любой контроль процесса управления и не посещают общие собрания, как это могут делать страхователи в обычном взаимном страховании. Следовательно, в действительности участники могут обнаружить, что организация самих себя является большой проблемой. Участникам *такафула* необходимо будет отделить фонд *такафула*, а также его активы и обязательства от акционеров, часть которых могут или не могут быть ясно определены и разделяться. Будут ли участники *такафула* в состоянии восстановить ущерб, понесенный *такафул*-фондом из-за неправомерных действий или небрежности *такафул*-оператора, учитывая, что согласно Шариату (если проект основан на модели *мудароба*, *вакала*, или *вакфа*) *такафул*-оператор всегда будет обязан возместить любые потери участников *такафула* по причине собственных неправомерных действий или небрежности? Эти вопросы поднимают еще один фундаментальный аспект,

который требует серьезного изучения регулирующими органами и участниками рынка в такой формулировке: какова должна быть соответствующая структура управления для этой "фирмы в фирме"?

Безусловно, правовая основа для *такафула* в большинстве стран все еще находится в зачаточном состоянии и они не подготовлены специально для решения вышеуказанных проблем, несмотря на то, что они являются фундаментальными. Доказано, что мы еще не до конца понимаем последствий существования раздвоения "фирмы в фирме", в которой взаимные обязанности действуют в пределах учрежденного права собственности (или, наоборот, в зависимости от того, как мы, возможно, пожелает взглянуть на него). Нам, возможно, потребуется больше исследований для того, чтобы получить более последовательное и полное понимание осложнений, вызванных существующим прагматическим подходом к деятельности по *такафулу*. Тем не менее, мы должны стремиться к тому, чтобы продолжить поиск в области более тонких деталей понятий и договоров *такафула* с тем, чтобы двигаться далее.

### 5.3 ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ

В дополнение к раздвоению "фирма в фирме", которое фундаментально определяет особенности *такафул*-операторов и порождает ряд вопросов, необходимо рассмотреть следующие проблемы, ранее, возможно, довольно часто формулируемые.

#### 5.3.1 Конфликт законов и их интерпретация

Для того чтобы быть в должной мере эффективными и действенными, контракты *такафула*, как и любые другие исламские финансовые контракты, должны соблюдать оба набора управляющих ими законов, а именно, правила и принципы Шариата, а также законы юрисдикций, в которых будут

соблюдаться договора. Хотя юристы, составляющие контракты, будут, безусловно, принимать все необходимые меры для удовлетворения этих требований, не существует жестких и неизменных правил для предотвращения сторонам при заключении контракта оспаривать его принципы и толкование положений. Кроме того, правила и принципы Шариата в значительной степени не кодифицированы и допускают различное толкование шариатскими учеными. В результате будет по-прежнему присутствовать потенциал споров, возникающих из коллизии законов и их интерпретаций.

Классическим примером такой ситуации в настоящее время стал случай с *Shamil Bank of Bahrein* против *Beximco Pharmaceuticals Ltd.* <sup>7</sup>, когда английский суд должен был принять решение по составу и интерпретации статьи "Управляющее право", содержащейся в совместимом с Шариатом финансовом договоре, которая гласит: "В соответствии с принципами великолепного Шариата настоящее соглашение регулируется и толкуется в соответствии с законодательством Англии". Апелляционный суд постановил, что исламские финансовые контракты в этом случае регулируются только английским правом, в то время как ссылка на принципы Шариата была призвана просто отразить исламские принципы банковского дела, которые *Shamil Bank* взял для себя как основу для ведения бизнеса, а не включение правовой системы, предназначенной для переопределения английского права в качестве законодательства, подлежащего применению в установлении ответственности сторон в соответствии с условиями соглашения.

В Малайзии, где шариатская судебная система и гражданская судебная система существуют, как параллельные юрисдикции, было установлено, что, как в случаях *Bank Islam Malaysia Berhad* против *Adnan bin Omar* <sup>8</sup> and *Dato' Nik Mahmud bin Daud* против *Bank Islam Malaysia Berhad* <sup>9</sup>, что банковские вопросы, подпадающие под коммерческое законодательство,

согласно Федеральной Конституции, должны находиться в юрисдикции гражданского суда.

Можно утверждать, что правовая основа в Великобритании и в Малайзии в этом смысле зарекомендовали себя имеющими соответствующую структуру и опыт решения вопроса о конфликте законов и их интерпретации. В Малайзии Главный судья Федерального суда, Достопочтенный Тун Дато' Сери Абдул Хамид бин Хаджи Мухаммад отметил, что знание исламского права, гражданского права, обычного банковского дела, финансов и страхования является необходимым для понимания технических деталей исламских финансовых продуктов и выявления частей, которые могут повлечь проблемы с Шариатом, и для получения окончательных заключений, которые очень часто требуют осуществления экспертами *иджтихада* (дедуктивного рассуждения). Он призвал всех судей, которые сталкиваются с проблемами, касающимися исламского банкинга, финансов и *такафула* решать их в Государственном шариатском консультативном совете (NSAC) при Банке Негара (Bank Negara) Малайзия, так как это уже предусмотрено в праве <sup>10</sup>.

Насколько же это может соответствовать другим юрисдикциям, где существуют исламские институты, такие как *такафул*-компании, еще предстоит выяснить. Это особый случай, имея в виду отсутствие особых законов для *такафул*-компаний в большинстве юрисдикций. Пока, кроме Малайзии, которая представила Акт о *такафуле* в 1984 году, другими юрисдикциями, которые, как известно, представили особое законодательство по *такафулу*, являются юрисдикции Брунея <sup>11</sup> и Пакистана <sup>12</sup>.

5.3.2 Влияние статьи о номинации на мирас (порядок правопреемства или наследование) и васийа (изъявление воли или завещание)

В соответствии с Шариатом разработан пакет законов о *мирасе* (порядке правопреемства или наследования) и *васийа* (изъявлении воли или завещании). Есть явные коранические запреты, требующие соблюдения их мусульманами <sup>13</sup>, где, среди прочего, в правилах четко изложены категории наследников и их права на имущество умершего. Шариат накладывает определенные ограничения на то, как человек может сделать *васийа*, в том числе, кому он может завещать и допустимое количество завещаемого.

Статья о номинации в типичном договоре традиционного страхования жизни может заставить мусульманина нарушать правила *мирас* и *васийа*, <sup>14</sup> так как номинированное лицо может быть наследником и / или может в конечном итоге получить более одной трети всего застрахованного имущества. Это объясняется тем, что номинация сделана застрахованным лицом в течение его жизни, но вступает в силу после его смерти. С другой стороны, некоторые ученые утверждают, что прибыль от *такафула* не следует рассматривать как часть имущества умершего, потому что она не формирует часть активов умершего при его жизни. В самом деле, прибыль от *такафула* получается из пула средств, созданного пожертвованиями других участников *такафула* и, в частности, даже после того, как человек умер.

В Пакистане в случае *Karim* против *Hanifa*<sup>15</sup> в Верховном суде Карачи суд решил, что статус номинанта в страховании жизни является не более, чем статусом агента (исполнителя), который получает прибыль от имени всех наследников.

В Малайзии этот вопрос урегулирован, особенно после того, как NSAC в 2003 году постановил, что статья о номинации в *такафул*-контракте приводит к прибыли от *такафула*, являющейся *хиба* (дар) или частью имущества умершего, которое является предметом наследования, в зависимости от того, как составлен контракт <sup>16</sup>. Согласно решениям NSAC, прибыль от *такафула* может быть предоставлена номинанту, как *хиба*, если статья составлена таким образом, чтобы свидетельствовать о намерении

участника сделать подарок номинанту. Интересно отметить, что согласно Акту о страховании 1996 года Малайзии, номинант владельца мусульманского страхового полиса получает деньги по полису как исполнитель завещания.<sup>17</sup>

### 5.3.3 Правовые рамки вакфа

Стоит отметить, что *фетва* (религиозное заключение) не может автоматически иметь какие-либо юридические последствия в том смысле, что она не будет касаться кокой-то из сторон, особенно суда, пока она не включена в закон. В Малайзии это делается путем официального опубликования такой *фетвы*. Это может привести нас к другому потенциально спорному вопросу в связи с *вакфом*. Как недавно было предложено некоторыми учеными, вместо использования принципов *мудароба* или *вакала*, проектам *такафула* следует соответствующим образом принять принцип *вакф*, который покажет более ясно, что *такафул*-компании являются строго некоммерческими, основываясь скорее на взаимной помощи. Учитывая, что некоторые страны могут иметь четкие правовые рамки в отношении *вакфа*, *такафул*-операторы, принимающие модель *вакфа*, возможно, должны быть осведомлены о соблюдении дополнительных законодательных требований сверх тех, что, как правило, определены в рамках общих правил для *такафула*.

Например, в странах, где действует обычная правовая система, таких, как Малайзия, Пакистан и Великобритания, *вакф* очень вероятно будет регулироваться законодательством о доверительной собственности, точнее, в форме закона о «Доверительных управляющих». Хотя закон о «Доверительных управляющих» может выработать конкретные положения, касающиеся создания имущества, управляемого по доверенности, в том числе основанного на *вакфе*, ключевой вопрос заключается в том, могут ли стороны *такафула*, основанного на *вакфе*, заключать контракт согласно уставу при создании множества функций и ответственности управляющего

согласно договору *вакфа*, которые отличаются от тех, что уже определены в законе. Это представляет особый интерес, учитывая, что соответствующий закон о «Доверительных управляющих» может только обеспечить общий набор функций и обязанностей для управляющих, не принимая во внимание специфические потребности *такафул*-компаний, основанных на *вакфе*. *Такафул*-оператору может быть необходимо зарегистрировать каждый *такафул*-фонд как *вакф* для того, чтобы пользоваться налоговыми льготами, которые обычно предоставляются *вакфу* в качестве благотворительной организации, так как в противном случае другие налоговые режимы могут быть применены к тем, кто формирует *вакф*.

Поэтому кроме случаев, когда данным вопросам уделяется тщательное внимание для обеспечения того, чтобы они могли быть надлежащим образом решены в рамках существующих правовых рамок, структура *вакфа* для *такафула* может вызвать больше проблем, чем соответствие с правилами и принципами Шариата, регулирующими *вакф*.

#### 5.3.4 Мандат агента *такафула* (и его нарушения)

В Малайзии полномочия агента обеспечиваются в соответствии с Законом о договорах 1950 года, который, среди прочего, предусматривает в соответствии со статьей 181, что принципал не будет нести ответственность за любые сделки или операции, осуществляемые агентом, вне пределов его или ее утвержденных полномочий. Эти полномочия могут быть классифицированы следующим образом:

(I) Прямые полномочия - они должны быть переданы в устной или письменной форме, а в случае неоднозначности, ставящем вопрос интерпретации предписаний, агент может быть защищен, пока он или она понимает их разумно, даже если это в основном не соответствует намерению принципала.

(II) Подразумеваемые полномочия - пока эти полномочия не могут быть выражены в устной или в письменной форме они, как правило,

относятся к полномочиям, в соответствии с которыми агент должен быть в состоянии действовать согласно общим указаниям и которые относятся к или находятся в связи с его или ее прямыми полномочиями. Статья 140 определяет подразумеваемые полномочия, как нечто, что можно получить из обстоятельств дела, то есть то, что может быть понято по устной или письменной форме выражения или в ходе обычной хозяйственной деятельности.

(III) Общие полномочия - полномочия, которые получаются естественным образом совместно с рабочей функцией или ролью, то есть то, что обычно практикуется в отрасли или профессии.

Поведение агента *такафула* также регулируется статьями 25, 28, и 66 Акта о *такафуле* 1984 года. Ассоциация *такафула* Малайзии выпустила кодекс этики для своих членов, включающих также и агентов.<sup>18</sup>

Хотя эти законы, в общем, соответствуют правилам и принципам Шариата по агентству (*вакала*), споры и неопределенность могут возникать по-прежнему, особенно в связи с: (а) почти абсолютным правом самих *такафул* - операторов рассматривать себя в качестве агентов участников *такафула* по управлению инвестициями средств *такафула*, а также использовать или распределять излишки страхового возмещения, и (б) любым проступком или небрежностью со стороны *такафул*-операторов.

Кроме того, нередким случаем для *такафул*-операторов является назначение агентов (или брокеров) в качестве каналов сбыта своей продукции. Снова обращаясь к подобному опыту Малайзии, необходимо отметить, что агент *такафула* является легальным агентом *такафул*-оператора в качестве принципала, лицензированным по Акту о *такафуле* 1984 года, уполномоченным выполнять маркетинг *такафул*-продуктов и имеющим дело с участниками от имени *такафул*-оператора.

Эти дополнительные лейеры принципалов и агентов добавляют сложности, особенно в отношении доверенных обязанностей *такафул*-операторов, сопровождения их агентов / брокеров и того, как участники



*такафула* ищут средства для покрытия любых убытков, связанных с проступками и небрежностью *такафул*-операторов.

### 5.3.5 Ретакафул

Для целей размещения рисков и ценообразования, трансферты перестрахования, как правило, подразделяются на пропорциональные и непропорциональные договора. Некоторые ученые утверждают, что в *такафул*-перестраховании (также известном как *ретакафул*) непропорциональные договора, такие, как договора эксцедента убытка или ограничения убытка, не могут быть совместимы с Шариатом, поскольку в этих договорах существует неопределенность в отношении оценки ущерба. Следовательно, *ретакафул* скорее будет организован на основе пропорций или на пропорциональной основе, например, доли квоты или излишков перестрахования, где перестраховщик технически становится состраховщиком начального риска. Если, тем не менее, выбран договор непропорционального перестрахования, то он может быть основан на плане танъемы или заключен на основе взаимности. В связи с этим неважно, проводится ли трансферт перестрахования на факультативной или на договорной основе.<sup>19</sup>

В прошлом отсутствие операторов *ретакафула* часто вынуждало *такафул*-операторов пользоваться услугами обычных перестраховщиков и шариатские ученые в целом наложили мораторий на продолжение этого и впредь, пока не возникнут подходящие *ретакафул*-операторы, которые могут удовлетворить их потребности. Однако, с точки зрения их договорных связей с участниками *такафула*, *такафул*-операторы, тем не менее, обязаны обеспечить, чтобы их деятельность была полностью совместима с Шариатом. Существует, таким образом, некоторая неопределенность в отношении влияния на данные обязательства моратория, которая преодолевается шариатскими учеными.

### 5.3.6 Манипуляции условиями договора

*Такафул*, как и обычное страхование, основан на принципах страхового интереса, денежного возмещения, суброгации и принципа наивысшей доброжелательности (*uberrimae fidei*) <sup>20</sup>. Страховой интерес гарантирует, что клиент может получить страховку только тогда, когда он допускает ущерб, от которого необходимо страхование. Из возмещения следует, что претензии могут быть сделаны только в пределах реального финансового ущерба для страхователя. Суброгация предоставляет страховщику право взыскания ущерба с третьего лица от имени страхователя. Денежное возмещение и суброгация вместе обеспечивают соблюдение требований страхового интереса. Положение о принципе наивысшей доброжелательности необходимо для раскрытия информации обо всех существенных фактах, что является условием, одобряемым исламом.

При смешанной форме *такафул*-компаний менеджеры *такафула* имеют фидуциарные обязательства по отношению к участникам *такафула* и к акционерам и, следовательно, должны удовлетворять их разумные ожидания. Так как их назначения, вознаграждения и несменяемость целиком определяются акционерами, а не участниками *такафула*, менеджеры и директора *такафул*-операторов могут иметь меньше стимулов для защиты интересов участников *такафула*, что отмечено в главе 4. Кроме того, *такафул*-оператор рассчитывает получать прибыль от своей деятельности. Следовательно, в своих попытках максимизировать прибыль, некоторые страховые компании, включая *такафул*-операторов, стараются избегать или задержать выплаты по страховым претензиям, а иногда и участники *такафула* не осведомляются о выделенных хорошим шрифтом основных условиях, квалификациях и отказах.

Таким образом, договора *такафула* так же, как и в обычном страховании, порождают споры между страхователями и страховщиками, когда требования выполнены не оперативно. Споры могут возникнуть, когда

жажда денежных доходов действует вопреки принципам честности. Каждая сторона пытается изменить сферу действия рисков путем определения вины другой стороны, в том числе с помощью судебных баталий. Бремя доказательства того, что ущерб был вызван застрахованными рисками лежит на страхователе. Бремя доказательства того, что ущерб был вызван исключенными рисками лежит на страховщике. По общему мнению, даже неумышленное искажение существенного факта не является оправданием для страхователя, если страховщик решает выйти из контракта.

Имея в виду, что использование таких манипуляций не допускается в исламе, участники *такафула* (как и страхователи в обычном страховании) должны быть надлежащим образом защищены финансовыми регулирующими органами, а договорные положения должны быть в максимальной степени стандартизированы. Кроме того, некоторые участники *такафула* могут выставить нечестные страховые претензии, что потребует предоставления адекватной правовой защиты всем честным участникам.

#### 5.3.7 Емкость *кард хасана* для покрытия дефицита фонда

В большинстве юрисдикций, где существуют *такафул*-операторы, финансовые регулирующие органы будут ожидать от самих *такафул*-операторов предоставления беспроцентной ссуды для фонда *такафула* в соответствии с принципами *кард хасана* в случае, если наблюдается дефицит; более точно, оператор должен предложить емкость ссуды *карда*, которая может быть постепенно использована, если фонд не в состоянии выполнить свои обязательства (из-за отсутствия или просто недостатка ликвидности). Ссуда не ликвидирует дефицит, так как увеличивает одновременно с активами обязательства фонда, но она обеспечивает ликвидность для того, чтобы выполнить его обязательства. Кредит должен быть обеспечивать его возмещение *такафул*-оператором (с конкретной привязкой к акционерам) с помощью будущих излишков

андеррайтинга, в том числе тех, которые получатся в новом бизнесе, который разовьется с течением времени *такафул*-оператором.

Учитывая, что фонд *такафула* находится под непосредственным управлением *такафул*-оператора, при нормальных обстоятельствах такой кредит, вероятно, может войти в более широкий контекст "связанной стороны". Как известно, в соответствии с законом о компании было установлено, что сделки со связанными сторонами должны быть разглашены публично и осуществляться только на основе принципа равноправия и незаинтересованности сторон без каких-либо чрезмерно выгодных условий. В некоторых юрисдикциях требуются независимые итоговые оценки и анализ перед тем, как регулирующие органы позволяют, чтобы имели место значительные сделки со связанными сторонами. Это делается для того, чтобы избежать случаев манипулирования движением средств или активов компании в пользу определенных партий, которые связаны с директорами и руководством компании или которым оказывается особое внимание.

Вопрос в том, должны ли требования публичного разглашения, подобные раскрытию емкости *карда*, налагаться на *такафул*-операторов на том основании, что они входят в пределы компетенции связанных сторон сделки? Должно ли наличие емкости или только кредит быть раскрытыми, если кредит является фактически списанным? Последний тип раскрытия может быть проблематичным, поскольку это может создать панику среди людей и оказывать отрицательное влияние, а не повышать устойчивость финансовой системы. Однако, хотя было бы желательно раскрыть информацию о существовании и объеме средств емкости на прозрачной основе, то если это было сделано, прозрачность также требует раскрытия использования кредита. Определенные гарантии могут потребоваться для обеспечения того, что *кард хасан* под управлением *такафул*-оператора не использовался таким образом, чтобы благоприятствовать определенным пулам среди многих пулов средств *такафула*. Хотя в этом случае было бы разумно и уместно вмешательство регулирующих органов, должно быть

пространство для действия рыночных механизмов, приводящих к разрешению участникам *такафула* требовать более низких будущих взносов или больших долей в излишках андеррайтинга.

Следует отметить, что в таких странах, как Малайзия, *такафул*-операторы обязаны дать обязательства регулирующим органам обеспечить емкость *карда*, которая должна быть постепенно использована в случае дефицита фонда *такафула*.

#### 5.3.8 Инвестиционная деятельность *такафул*-операторов

*Такафул*-операторы принимают непосредственное участие в управлении фондом от имени участников *такафула* и, таким образом, выполняют функции и операторов страхования и управляющих фондом. Это требует соответствующих правовых, финансовых и административных мер обеспечения конфиденциальности.

Отмечая, что *такафул*-операторы должны инвестировать только в портфели, которые соответствуют правилам Шариата, необходимо заключить, что потребуются дополнительная структура управления и процессы, способствующие: (I) соответствующему просмотру инвестиционных портфелей с тем, чтобы гарантировать, что они остаются совместимыми с принципами Шариата и (II) очистке любой инвестиционной прибыли от несовместимых с Шариатом доходов.

Здесь, учитывая, что, как известно, только три юрисдикции имеют особые законодательства, регулирующие деятельность *такафул*-операторов, разумно предположить, что другие юрисдикции не будут иметь правовую основу, которая потребует от *такафул*-операторов создавать соответствующую шариатскую систему управления для достижения вышеупомянутой цели. Без такой правовой основы регулирующие органы не будут в состоянии адекватно контролировать управление *такафул*-операторов. Ссылка на их более широкие полномочия контроля устойчивости и стабильности финансовой системы не может обеспечить

удовлетворительного решения регулирующих органов, особенно, если в пределах юрисдикции есть и другие "религиозные власти". Кроме того, органы финансового регулирования могут быть заинтересованы в знании того, как *такафул*-операторы распоряжаются своими несовместимыми с Шариатом доходами, особенно в отношении сделок со связанной стороной, которые могут породить сложный конфликт интересов.

Было бы полезно принять межсекторальный подход в надзоре за инвестиционной деятельностью *такафул*-операторов, на основании чего органы, регулирующие страхование, возможно, пожелают принять некоторые из принципов, используемых органами надзора рынка ценных бумаг при осуществлении надзора за инвестиционной деятельностью *такафул*-операторов.

#### 5.3.9 Статус Шариатского совета

Для *такафул*-операторов стало хорошей практикой иметь собственный Шариатский совет, чтобы во всей своей деятельности обеспечить соблюдение правил и принципов Шариата. Тем не менее, также хорошо известно, что только в нескольких юрисдикциях <sup>21</sup> существует Центральный Шариатский Совет, который служит высшим шариатским официальным органом по изданию *фетв* для индустрии исламских финансовых услуг. Преимущество существования такого централизованного органа проявляются в основном: (i) в обеспечении единого мнения по всей сфере полномочий, относящейся к вопросам Шариата, касающихся этой индустрии, что позволит избежать путаницы среди потребителей услуг и (ii), чтобы обеспечить надежную правовую поддержку для *фетвы* так, чтобы соответствие правилам Шариата было эффективным и осуществляемым в судебном порядке.

Отсутствие явной правовой основы для создания Шариатских советов, а также адекватных правил для обеспечения их неприкосновенности будет по-прежнему вызывать сомнения в отношении эффективности и возможности исполнения договоров, используемых *такафул*-операторами, и законности их практики. Масштабы этой проблемы могут быть осознаны только во время возникновения судебной дискуссии о степени соответствия деятельности *такафул*-оператора нормам Шариата.

#### 5.4 ПРИЗЫВ К ЭФФЕКТИВНЫМ МЕХАНИЗМАМ

В предыдущем разделе была дана попытка проиллюстрировать необходимость всесторонних комплексных и эффективных механизмов, которые будут надлежащим образом решать проблемы операторов и участников *такафула*. Считается, что такие концептуальные рамки имеют решающее значение для сохранения стабильности индустрии *такафула*, внушая доверие общественности, способствуя твердым стандартам корпоративного управления менеджментом *такафул*-операторов, гарантируя, что потребители хорошо осведомлены для целей принятия решений, интеграции и координации более эффективного надзора между границами и секторами, а также содействуя лучшему пониманию бизнеса и рисков *такафул*-операторов.

В этой связи приводится ссылка на модель Малайзии, которая, согласно Акту о *такафуле* 1984 года, имела меняющийся время от времени регулирующий орган (в частности, Bank Negara Malaysia), который был успешным в плане определения прочной основы для роста бизнеса *такафула*. Законодательства Брунея и Пакистана также ссылались на Акт о *такафуле* в качестве базового.

Bank Negara Malaysia продолжает укреплять нормативно-правовые механизмы для *такафул*-операторов путем определения ряда руководящих правил, в том числе:

- (I) Руководство по текущим расходам бизнеса семейного *такафула*;
- (II) Руководство по практике урегулирования страховых случаев;
- (III) Руководство по директорату *такафул*-операторов;
- (IV) Руководство о запрещении недобросовестной практики в *такафул*-бизнесе;
- (V) Руководящие принципы кредитования и инвестирования в *такафуле* (Установленном предписаниями о финансовом учреждении) от 2003 года;
- (VI) Руководство по финансовой отчетности для *такафул*-операторов;
- (VII) Статистическая система *такафул*-операторов.

Несмотря всемирное увлечение развитием исламского финансирования, не следует забывать, что эта отрасль все еще находится в стадии зарождения и многое еще предстоит сделать. С точки зрения участников рынка среди основных проблем выделяются следующие:

- (I) В то время, как Международный Финансовый Центр Бахрейна, Малайзии и Дубая ввел в действие значительный объем нормативно-правовой базы и инфраструктурной поддержки с тем, чтобы исламские финансы сосуществовали с обычными, другие страны, возможно, все еще находятся на стадии "складывания кубиков" <sup>22</sup>.
- (II) Более активное вовлечение банков и других финансовых институтов в управление инвестициями, о чем свидетельствует отмена закона Гласса - Стигала в США, должно быть выгодным для исламских финансов, потому что их модель банковской деятельности подразумевает универсальный подход. Проблема в том, что управление инвестициями в современных условиях принципиально включает в себя и управление рисками, которое требует дальнейшего развития в исламской финансовой теории и практике. Следовательно,



существует настоятельная необходимость активизировать развитие соответствующих Шариату методик управления рисками, особенно в тех юрисдикциях, где по-прежнему не развиты нормативно-правовые рамки и инфраструктурная поддержка.

Таким образом, для органов финансового регулирования единственно разумным является сделать тщательное обследование нормативно-правовой основы страхования в их юрисдикциях и должным образом рассмотреть вопрос о существующих особенностях *такафул*-компаний. Хотя создание закона о *такафуле* может быть на данный момент вне их возможностей, разумно ожидать, чтобы регулирующие органы вместе со своими коллегами постоянно изучали широкий опыт регулирования *такафул*-компаний с тем, чтобы учиться у них. Соответствующая поддержка и признание должны быть уделены организациям IFSB и IAIS для начала развития международных пруденциальных стандартов *такафула*.

## 5.5 ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Рост индустрии *такафула*, обусловленный в определенной степени и политическими целями, опирающимися на религиозный энтузиазм в странах с мусульманским большинством, похоже, набирает силу благодаря действию рыночных сил и глобальных экономических возможностей, мобилизованных предпринимателями <sup>23</sup>. Имеется растущее число фактов, позволяющих предположить, что исламские финансы уже не просто находятся на периферии мировых, но они в настоящее время вошли в главные направления международных финансов и останутся среди них.

Среди прочего, расширился состав участников IFSB и теперь он включает органы финансового регулирования из неисламских стран, в том числе крупных азиатских экономических игроков, таких как Япония, Китай, Южная Корея и Сингапур. В начале 2008 года в британском парламенте было объявлено, что будет внесено законодательство, позволяющее обеспечить

нейтральный налоговый режим для выпусков исламских облигаций, чтобы перевести их на основу, аналогичную любым обычным выпускам <sup>24</sup> . Британской общественности уже стало известно о появлении исламского финансового сектора при недавней продаже автомобильной компании «Астон Мартин», которая финансировалась на основе *суккук*-сделки. В 2007 году Швейцарская Федеральная Банковская Комиссия получила полную банковскую лицензию на исламский частный банк <sup>25</sup> . В дополнение к земле Саксония-Ангальт в Германии, которая выпустила в 2003 году *суккук* на 100 миллионов долларов, другая страна G7 Япония объявила, что она готовится к запуску того, что будет первыми независимыми совместимыми с исламом облигациями государства группы G7, используя Японский Банк Международного Сотрудничества (JBIC), который является независимым институтом содействия торговле и международного развития <sup>26</sup> .

В этой связи, индустрия *такафула* сопоставима с исламским банкингом на стадии первоначального развития около трех десятилетий назад. Ее прогресс был медленным и болезненным, так как многие правовые и нормативные проблемы остаются потенциальными препятствиями. Однако, как только этот этап пройдет, мы, если Бог даст, увидим, как она будет расти в геометрической прогрессии, как и другие компоненты индустрии исламских финансовых услуг.

## ПРИМЕЧАНИЯ

1. К ним относится, в частности, система *aqilah*, где торговцы помогают друг другу, чтобы смягчить потери, когда грузы теряются в пустыне, а также система *diyyat* или вознаграждение семье убитого, в которой члены племени объединяли свои средства на возмещение и компенсацию жертвам, когда нападавший являлся членом их племени.

2. В частности см. Mohamed Ma'sum Billah (2003), Исламское и современное страхование: принципы и практика (Куала-Лумпур, изд. Imiah); Nik Norzrul Thani, Mohamed Ridza Abdullah и Megat Hizaini Yassan (2003), Закон и практика исламского банковского дела и финансов (Petaling Jaya: Sweet & Maxwell Asia); Mohamed Billah

Ma'sum (2007), Прикладной *такафул* и современное страхование: закон и практика (Petailing Jaya: Sweet & Maxwell Азии); и Sohailjaffer (ed.) (2007), Исламское страхование: тенденции, возможности и будущее *такафул* (London: Euromoney).

3. См., например, труды Совместной рабочей группы по вопросам регулирования и надзора *такафула* (исламского страхования) IFSB-IAIS, август 2006 года, и Ajmal Bhattu, "Аспекты бизнес-операций в различных условиях *такафула*", статье, представленной на Всемирном исламском финансовом форуме, организованном Bank Negara, Малайзия, Куала-Лумпур, 29 марта 2007 года.

4. Однако следует отметить, что некоторые кооперативные общества могут предлагать продукты, похожие на *такафул* (их часто называют в Малайзии *khairat*), но они не подпадают под надзор финансовых регулирующих органов.

5. Следует напомнить, что, в соответствии с Шариатом, покрытие *такафула* не должно предоставляться на коммерческой основе или с целью получения прибыли. Тем не менее, функции менеджмента *такафул*-оператора могут обеспечиваться с целью получения прибыли от управления инвестициями и от предоставления эффективного администрирования, в том числе и приема на страхование (без страхования рисков, принимаемых на себя самим оператором).

6. В этой связи участникам, возможно, будет проще сделать это в тех случаях, когда договора могут быть прекращены после относительно короткого периода (например, один год) и может быть выбран новый *такафул*-оператор, как это имеет место в наиболее общих договоренностях по *такафулу*. Иначе обстоит дело с долгосрочными контрактами и эффектом блокировки (например, в семейном *такафуле*).

7. (№ 1), [2004] Апелляционный суд Англии и Уэльса Civ 19; [2004] 1 Еженедельный Сборник судебных решений 1784; [2004] 4 Сборник судебных решений всей Англии 1072; [2004] 2 Сборник судебных решений всей Англии.

8. [1994] 3 CLJ 735; [1994] 3 AMR 44.

9. [1996]J4MLJ295.

10. Приветственное слово на Конференции судей Малайзии, 2008, Marriot Putrajayu, 8-11 апреля 2008 года.

11. Страхование и *такафул* (автомобилей, риск третьего лица), гл. 90.

12. Правила *такафула* 2005 года.

13. An-Nisa' (Q4: 11-12, 176).

14. Syed Khalid Rashid (2007), "Исламизация страхования - религиозно-правовой опыт Малайзии", М. Khabir Hassan and Mervyn K/ Lewis (ред.), Международная

библиотека критических трудов по экономике: исламские финансы (Cheltenham : Edward Elgar). Впервые напечатано в Religion и Law Review, Vol. II, № 1, Summer, pp. 16-40, reset.

15. PLD (1970) Карачи 683.

16. Тридцать четвёртое совещание Национального шариатского консультативного совета, 21 апреля 2003 года.

17. В ее разделе 167 лицо, назначенное владельцем мусульманского страхового договора, должно по получении денежных средств размещать эти средства в соответствии с исламскими законами.

18. IFSB разрабатывает свои Руководящие принципы по проведению бизнеса для учреждений, предлагающих исламские финансовые услуги (IFS), область действия которых включает *такафул*-операторов.

19. Ramin Cooper Maysami и W. Jean Kwon (1999), "Анализ исламского *такафул* страхования - механизм кооперативного страхования", Журнал нормативно-правового регулирования страхования, том. 18, № 1, осень, с.109-32.

20. Muhammad Anwar (2007), "Сравнительное изучение страхования и *такафул* (исламское страхование)," М. Khabir Hassan and Mervyn K/ Lewis (ред.), Международная библиотека критических трудов по экономике: исламские финансы (Cheltenham : Edward Elgar). Впервые напечатано в Pakistan Development Review, Vol. 33, № 4 (Part II), Winter, pp. 1315-28.

21. Они включают Бруней, Индонезию, Малайзию, Пакистан и Судан.

22. См. анализ правовой основы исламского финансирования в более, чем 30 юрисдикциях в Nik Norzrul Thani и Aida Othman (2007), «Эффективность правовой базы для индустрии исламских финансовых услуг», документ, представленный на Третий семинар по правовым вопросам в индустрии исламских финансовых услуг IFSB, Куала-Лумпур, 28-29 марта.

23. Adnan N.Ozair (2006), "Кто первым? Какую роль хотят играть политики США в индустрии исламских финансовых услуг? ", Muslim Public Affairs Journal, Debut Issue, January, pp. 15-18.

24. "Работать вместе для подъема исламского финансирования, убеждает Эндрю Прайс", *Bernama*, August 30, 2007..

25. "Первый исламский частный банк начал работать в Швейцарии", [HalalJournal.com](http://HalalJournal.com), October 5, 2006.

26. David Pilling, Guy Dinmore, John Burton, and Gillian Tett (2006), "JBIC в переговорах по исламским облигациям", "Файнэншл таймс" от 17 августа.

# ДЕЛОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ В ИСЛАМСКОМ СТРАХОВАНИИ С ОСОБЫМИ РЕКОМЕНДАЦИЯМИ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ

Аруп Чаттерджи

## 6.1 ПРЕДПОСЫЛКИ

Индустрия (соответствующего нормам Шариата) *такафула*, хотя и является относительно молодой, значительно расширилась как исламская альтернатива обычному страхованию и превратилась из регионального бизнеса в глобальный. В ближайшие годы она будет развиваться быстрыми темпами, набирая критическую массу и обещая создание бренда, узнаваемого во всем мире. Эта индустрия все еще находится в процессе развития, результат которого в конечном итоге будет выражаться в слиянии практики исламского финансового посредничества с его концептуальными основами. Главные проблемы, стоящие в этом процессе роста перед национальными и международными *такафул*-операторами, включают повышение уровня информированности клиентов, обучение и развитие паритетной системы контрольных показателей оценки эффективности, а также рыночных стандартов для сравнения с индустрией обычного страхования. Как правило, это будет касаться таких областей, как: (а) постоянный мониторинг соблюдения высоких этических стандартов; (б) прозрачность, включая раскрытие информации о различных показателях и комиссиях; (в) частота отчетности и (г) принципов и процедур, касающихся предполагаемого соответствия Шариату продуктов и услуг, дополненных осуществленной

аттестацией этого соответствия. Лучшее соответствие позволит страховщикам и посредникам выявить потенциальные риски до возникновения проблем с тем, чтобы защитить свою репутацию и доходы, и, самое главное, своих клиентов.

Но как много надежд можно возлагать на рыночные силы притом, что ликвидность, прозрачность и другие основные признаки рынка являются недостаточными? В частности, какие элементы рыночной дисциплины работают лучше в незрелой рыночной среде? Большинство практиков думают, что, поскольку рынки в странах с низкими доходами не функционируют должным образом, то должно быть так, что там также и не действует рыночная дисциплина и что, следовательно, эти страны должны в большей степени опираться на пруденциальный норматив.

Таким образом, местные институциональные недостатки, слаборазвитый рынок и неорганизованная информационная инфраструктура в соединении с существующим уровнем контроля рынка не могут отвечать существующим требованиям. Заметными факторами, компенсирующими эти недостатки, являются: (а) менее сложный характер бизнеса *такафул*-страхования в странах с низкими доходами; (б) растущая интернационализация этих рынков на основе присутствия международных страховщиков, которые создали направления деятельности, известные как "исламские окна" и (в) меньший размер компаний по отдельности и в сравнении с общим объемом страхового бизнеса. Это увеличивает надежду на развитие механизмов рыночного регулирования по мере расширения рынка. Также быстро растет и привлечение информационных посредников (аудиторских фирм и рейтинговых агентств), но их способность вносить независимый вклад в рыночную дисциплину представляется весьма ограниченной.

Эта глава противопоставляет риски и регулирование, которое необходимо в случае ведения исламских финансовых посреднических операций в соответствии с Основными принципами страхования (ICPs, англ.

– Insurance Core Principles) Международной ассоциации органов страхового надзора (IAIS) и проводит обзор различных путей развития рыночной дисциплины, основанных на текущей практике, которую компаниям исламского страхования необходимо принимать во внимание, обсуждая, как они работают, что является политическими и институциональными предпосылками, и выявляя имеющиеся эмпирические факты в случае их наличия. Предполагается рассмотреть организацию индустрии исламского страхования, позволяющую развиваться в соответствии с ее принципами и разумным управлением рисками, а также содействующее регулирование.

## **6.2 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ**

Правильная основа регулирования и надзора имеет большое значение для повышения эффективности любого страхового рынка. Высококачественные нормативные требования и стандарты страхования гарантируют участникам рынка, что ведется правильная практическая деятельность, повышая, тем самым, прозрачность рынка и уровень доверия. Реформы без сопутствующих экономических нормативов и мер надзора содействуют хаотической ситуации на рынке. Страны с развивающимися рынками в связи с этим нуждаются в особом внимании из-за их специфического экономического и финансового положения. В общем, проблемы начинаются со слабости менеджмента страховых компаний. Слабый внутрифирменный контроль и опасности, сопряженные с риском, когда у владельцев отсутствуют надлежащие стимулы действовать осмотрительно и наблюдать за менеджерами, часто приводит к ведомственным неудачам.

Рынок может играть решающую роль в наказании плохих участников, но эта функция не может быть выполнена удовлетворительно при недостоверной информации или извращенных стимулах. Некоторые правительства в странах с формирующейся рыночной экономикой также

имеют тенденцию быть слишком осторожными в отношении приведении страхового сектора к рыночной дисциплине. Основные инфраструктурные недостатки по созданию и поддержанию правильной системы страхования, например недостатки системы бухгалтерского учета, финансовых рынков и законодательной базы, могут усугубить вопросы на основе невозможности выявления проблем, что, таким образом, препятствует их всеобъемлющему и своевременному решению.

В 2007 году Wolters Kluwer Financial Services' Insurance Compliance Solutions Group в США определила 10 основных причин, почему страховщики не соблюдают законодательство и правила компании во время проверки их рыночного поведения. Для того чтобы помочь страховщикам избежать нарушений по несоблюдению, являющимися наиболее распространенными в сфере бизнеса, она сформировала списки 10 основных причин в области страхования имущества, от несчастных случаев, а также страхования жизни и здоровья (см. таблицу 6.1). Эти нарушения являются в равной степени характерными для большинства развивающихся рынков.

Сильные механизмы регулирования и надзора (органы страхового надзора, экономические нормативы), которые дополняют и поддерживают рыночную дисциплину, необходимы для стабильности рынков страхования. Однако в отсутствии эффективной рыночной дисциплины бремя внешнего контроля несут органы страхового надзора, которые могут не иметь необходимого потенциала.

Система учета играет центральную роль в предоставлении информации, необходимой инвесторам, потребителям, менеджерам, руководителям и другим заинтересованным сторонам с фактической или потенциальной долей в компании, чтобы они могли проводить обоснованную оценку эффективности деятельности компании и ее перспектив на будущее. Высокое качество системы учета, принимая во внимание особый характер страхового сектора, обеспечивает органы управления практическими средствами выполнения надлежащих проверок, будучи в то же время



жизненно важным ресурсом для управления компаниями и для других заинтересованных сторон. Гарантирование того, что надзорные органы имеют регулярный доступ к достоверной информации о страховых компаниях, является важнейшим вопросом для развивающихся рынков. Отсутствие этого механизма в прошлом часто задерживало выявление финансовых проблем страховых компаний и, таким образом, препятствовало предотвращению их неплатежеспособности.

Таблица 6.1. Десять основных наиболее общих критических замечаний по рыночному поведению

<b>Страхование имущества и от несчастных случаев</b>	<b>Страхование жизни и здоровья</b>
1. Неспособность правильно завершить страховую защиту	1. Неспособность признать страховые случаи, оплатить их или отказать в оплате в установленные сроки
2. Неспособность признать страховые случаи, оплатить их или отказать в оплате в установленные сроки	2. Использование неутвержденных или не приобщенных к делу форм
3. Использование неутвержденных или незарегистрированных ставок страховой премии	3. Несоблюдение требований к рекламированию
4. Неспособность сообщить о задержке в урегулировании претензий в письменной форме	4. Несоблюдение требований замены
5. Неуведомление назначения или прекращения деятельности поставщика услуг	5. Неуведомление назначения или прекращения деятельности поставщика услуг
6. Неправильная документация по страховым договорам	6. Использование неутвержденных или незарегистрированных ставок страховой премии
7. Неправильное документирование претензий по договорам	7. Несоблюдение требований по жалобам и апелляциям
8. Использование неутвержденных или не приобщенных к делу форм	8. Неспособность предоставить требуемое раскрытие информации (например, объяснение компенсационных выплат или объявлений гарантийного фонда)
9. Неспособность создания требуемых официальных отчетов для ревизии	9. Неправильное документирование претензий по договорам

10. Неспособность предоставить требуемое раскрытие информации (например, компенсационных выплат или	10. Неспособность правильно завершить договор
---	---

Источник: По материалам пресс-релиза "Wolters Kluwer Financial Services Identifies Top 10 Criticisms on Insurance Market Conduct Exams", Wolters Kluwer Financial Services, Миннеаполис, штат Миннесота, США, 27 июня 2007г.

Наличие надежных исходных данных также имеет большое значение для поддержания эффективной рыночной дисциплины. В частности, страховые взносы рассчитываются на основе закона больших чисел. По этой причине формирование надежных данных по договорам, таких, как частота нанесения ущерба и тяжесть ущерба, необходимо для расчета правильных страховых взносов и для технических положений, которые имеют решающее значение для поддержания платежеспособности страховых компаний и для установления стабильности рынков страхования. Надежные таблицы смертности также имеют большое значение для продуктов страхования жизни. Во многих случаях формирующихся рыночных экономик страховая компания не имеет достаточного количества заключенных договоров страхования, чтобы создать надежную базу данных или сама система сбора данных не сформирована еще должным образом. Таким образом, на основе сотрудничества страховщиков должен поощряться сбор требований данных по страховым претензиям. Органы страхового надзора должны также создать обширную базу данных по страховым претензиям, что поможет страховщикам и органам надзора подтвердить правильные ориентиры для каждого элемента расчета цен по различным категориям продуктов.

Несмотря на то, что во многих случаях могут быть необходимы срочные реформы, необходимо понимать, что страховые рынки отличаются друг от друга. Это необходимо, чтобы любая реформа системы страхования принимала во внимание особый характер своей юрисдикции и была к ней должным образом приспособлена. Кроме того, правовые рамки регулирования и надзора должны адаптироваться на регулярной основе,

чтобы соответствовать изменяющимся условиям, представлениям и экономическим потребностям.

Страхование, особенно страхования жизни, исторически ограничено на тех развивающихся рынках, которые имеют большое число последователей ислама. Такое поведение возникает в связи с сильным влиянием их представлений о том, соответствуют или нет продукты требованиям Шариата. Как и в других финансовых продуктах обычного страхования, в страховании жизни находят запрещенные элементы неопределенности (*гарар*), азартных игр (*майсир*) и процентный доход (*риба*). Неопределенность связана с представлением о том, что результат договора страхования не известен на момент его формирования и варьируется в зависимости от времени смерти страхователя. Представление об азартной игре происходит от того, что страхователи могут получить большие объемы страхового покрытия (то есть прибыль), если произойдут определенные события. Процентный доход связан с представлением о том, что страховые взносы инвестируются в несоответствующие Шариату процентные ценные бумаги. Недостаточная осведомленность о страховании жизни и ее выгодах для граждан также отвечают за ограничение по принятию подобных продуктов. Отчасти это обусловлено факторами культуры, такими, как зависимость от широкого семейного сообщества, и частично за счет структурных факторов, таких как предоставление в арабском мире щедрых льгот со стороны государства в случае смерти или инвалидности. В ответ на эту чувствительность к требованиям Шариата, *такафул* появляется в качестве альтернативы обычному страхованию. Хотя имеется мало сведений, эксперты отмечают, что увеличение числа компаний исламского страхования является показателем растущего спроса на него.

Недавнее исследование Бооза Аллена Гамильтона <sup>1</sup>, который рассматривал пять ключевых систем обеспечения роста арабской страховой индустрии - правовые рамки, органы и процессы регулирования, характер конкуренции, навыки и профессиональную подготовку, а также рыночные

инициативы – выявил существенные пробелы, которые необходимо ликвидировать, по направлениям, упомянутым в предыдущих пунктах. Подчеркивая, что страхование жизни развито слабо, исследование отмечает, что существует быстро растущий спрос на *такафул*-страхование и предполагает, что правовые рамки должны также иметь адекватное законодательство для этой формы страхования. В нем также рекомендуется, что регулирующие органы должны определить, развивать и распространять лучший практический опыт управления рисками, который принимает во внимание договорные отношения для продуктов исламского страхования. Контрольно-надзорные органы должны обеспечить доступность программ профессиональной подготовки для обучения участников рынка этим относительно новым продуктам, а также же играть более активную роль в развитии их опыта.

### **6.3 РАМКИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА И ПЕРЕДОВОЙ ОПЫТ**

Термины "ведение бизнеса" и "рыночное поведение" используются в соответствующей литературе в несколько ином значении. Некоторые официальные органы используют понятие "поведение на рынке", охватывая в широком смысле какие-либо взаимоотношения по продуктам или услугам между страховой индустрией, страховыми компаниями, агентами и частными лицами, а также общественностью, в то время как другие (в том числе и IFSB) предпочитают использовать в этом смысле термин "ведения бизнеса". Эта глава следует пониманию термина IFSB. Таким образом, на ведение бизнеса влияет множество факторов, в том числе законы, достигнутый передовой опыт, кодексы поведения и ожидания потребителей.

Нормы рыночного поведения являются одним из ключевых элементов в общей структуре оценки платежеспособности страховщика IAIS <sup>2</sup> . Чувствительные к риску финансовые потребности могут выполнять

предполагаемую роль, только если страховщик отвечает нормам эффективного управления, рыночного поведения и публичного раскрытия информации. Как и в управлении, некоторые риски могут быть изучены только в рамках норм рыночного поведения, а не установления нормативных финансовых потребностей. Таким образом, для того, чтобы система была в полной мере чувствительной к рискам, для контрольно-надзорного органа важно иметь возможность требовать от страховщика располагать дополнительным капиталом или принять дополнительные меры безопасности, необходимые для защиты страхователей в рамках текущих операций и обеспечения достаточных средств для поддержки частичного или полного завершения рыночной деятельности и свертывания операций. Другими словами, она стремится обеспечить, чтобы клиенты имели возможность выбрать страховой продукт, который наилучшим образом соответствует их потребностям. Предпосылкой подобной системы является адекватное, своевременное и точное предоставление информации страховщиками и посредниками.

Неправильное ведение бизнеса может иметь прямое пруденциальное влияние на страховщика или может нанести ущерб его репутации. Это может привести к серьезным косвенным последствиям для его финансового положения и способности действовать эффективно. Могут возникнуть непредусмотренные обязательства, если договор страхования не ясен или если страхователь не был должным образом информирован и осведомлен о его природе в процессе продажи. Нормы ведения бизнеса должны, таким образом, включать в себя беспристрастное рассмотрение просьб клиентов и обращение внимания на их потребности в информации. Стороны контракта должны быть обеспечены своевременной и полной информацией о гарантиях и компенсациях договора, включая связанные с ним риски и расходы, а также последствия любых встроенных опционов на период, пока все обязательства по контракту не будут выполнены.

На практике дополнительные обязательства, вытекающие из неправильной продажи, оказываются, в частности, существенными в некоторых юрисдикциях. Даже если продажа осуществляется не страховщиком, а чаще через посредников, обязательства могут быть возложены на самого страховщика в результате ненадлежащего использования посредником литературы страховщика или ненадлежащих продаж его продуктов. Страховщик, таким образом, должен обеспечить для своих каналов продаж адекватные процессы выбора и управления. Нормы ведения бизнеса должны также распространяться на добросовестность страховщика в области перестрахования и как институционального инвестора, а также на другие операции страховщика на финансовых рынках, например, для привлечения капитала или установления кредитных лимитов.

Любое невыполнение требований качества нормативной базы, например, в области управления, ведения бизнеса и публичного раскрытия информации может иметь серьезные прямые последствия для финансовой состоятельности страховщика. Оно может также иметь косвенные последствия, которые вытекают из запятнанной репутации, что может в свою очередь иметь значительное негативное воздействие на эффективность функционирования страховщика.

Любые несоответствия работы страховщика должны быть преодолены им путем устранения всех недостатков в их договорах, регламенте и практических методиках. Контрольно-надзорный орган должен так использовать свои полномочия, чтобы требовать от страховщика преодоления этих недостатков удовлетворительным образом и вмешиваться в управление бизнесом, если это необходимо. Порядок контроля должен предписывать, какая информация о платежеспособности должна быть обнародована для повышения рыночной дисциплины, а также обеспечивать для страховщиков мощные стимулы честного обслуживания страхователей при ведении своего бизнеса безопасным, надежным и эффективным образом.

Основные принципы страхования IAIS 2003года обеспечивают признанную во всем мире основу нормативно-правового регулирования и надзора в секторе страхования. Они обеспечивают базу для оценки страхового законодательства и системы надзора, применяясь как к страховщикам, так и к перестраховщикам. В настоящее время достигнуто общее согласие в том, что *такафул*-операторы по мере возможности должны соответствовать требованиям стандартов регулирования страхования и нормам надзора, применяемым к обычным страховщикам <sup>3</sup>.

Основные принципы страхования (в дальнейшем, ОПС) с 24-го по 28-й (табл. 6.2) рассматривают рынки и потребителей более конкретно и применимы для решения тех вопросов ведения бизнеса, которые формируют основную часть надзора в секторе страхования и, возможно, создают репутационные риски или оказывают разумное воздействие на страховщиков.

Таблица 6.2. Основные принципы страхования IAIS для рынков и клиентов

<p><b>ОПС 24. Посредники</b></p> <p>Контрольно-надзорный орган устанавливает требования для управления посредниками непосредственно или в процессе надзора за страховщиками.</p>
<p><b>ОПС 25. Защита прав потребителей</b></p> <p>Контрольно-надзорный орган в пределах своей юрисдикции устанавливает минимальные требования к отношениям страховщиков и посредников с потребителями, в том числе иностранных страховщиков, продающих продукты на международной основе. Требования включают в себя предоставление своевременной, полной и соответствующей информации для потребителей, как до заключения контракта, так и до момента, когда все обязательства по контракту выполнены.</p>
<p><b>ОПС 26. Информация, раскрытие информации и прозрачность по отношению к рынку</b></p> <p>Контрольно-надзорный орган требует от страховщиков раскрывать</p>

<p>соответствующую информацию своевременно с тем, чтобы дать заинтересованным сторонам четкое представление о своей хозяйственной деятельности и финансовом положении и для облегчения понимания рисков, которым они подвергаются.</p>
<p><b>ОПС 27. Мошенничество</b></p> <p>Контрольно-надзорный орган требует, чтобы страховщики и посредники принимали необходимые меры для предотвращения, обнаружения и возмещения мошенничества в страховании.</p>
<p><b>ОПС 28. Борьба с отмыванием денег, противостоящая финансированию терроризма (AML/CFT)</b></p> <p>Контрольно-надзорный орган требует, чтобы страховщики и посредники, как минимум, те страховщики и посредники, которые предлагают продукты по страхованию жизни или другое страхование, связанное с капиталовложениями, приняли эффективные меры для предупреждения, выявления и сообщения об отмывании денег и финансирования терроризма в соответствии с Рекомендациями Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ).</p>

Источник: Основные принципы и методология страхования, Международная ассоциация органов страхового надзора, 2003.

#### **6.3.1 ОПС 24. Посредники**

На многих рынках страхования посредники служат важными каналами размещения страхования. Они обеспечивают взаимодействие между клиентами и страховщиками. Их умелое ведение дел имеет большое значение для защиты интересов клиентов и повышения доверия к рынкам страхования. Поэтому посредники должны быть прямо или косвенно контролироваться. Там, где посредников контролируют непосредственно, контрольно-надзорный орган должен иметь возможность, когда это необходимо, проводить инспекцию на месте. *Основные* критерии требуют от посредников:



- (а) быть лицензированными или зарегистрированными;
- (б) иметь адекватные общие, коммерческие и профессиональные знания и способности, а также хорошую репутацию;

В случае *такафула* <sup>4</sup> они также должны иметь достаточный уровень знаний и компетентности по вопросам Шариата и последствиях его применения для того, чтобы сделать правильное раскрытие информации для клиентов.

- (в) иметь достаточные гарантии для защиты средств клиентов;
- (г) предоставлять клиентам информацию об их состоянии, особенно являются ли они независимыми или связанными с конкретными страховыми компаниями, а также уполномочены они или нет заключать договора страхования от имени страховщика.

Контрольно-надзорный орган должен иметь необходимые полномочия принять меры по исправлению ситуации, включая применение санкций непосредственно или через страховщиков, а также прекращение действия лицензии посредника или его регистрации, когда это необходимо. Он должен также быть в состоянии принять меры против тех лиц или организаций, которые ведут посредническую деятельность по страхованию без лицензии или регистрации.

### *6.3.2 ОПС 25. Защита прав потребителей*

Требования к ведению страховой деятельности помогают укрепить доверие потребителей на страховом рынке. Орган страхового надзора требует от страховщиков и посредников честно обслуживать своих клиентов, обращая внимание на их потребности в информации. Для справедливого обслуживания клиентов большое значение имеет хорошо организованный процесс разрешения претензий. Для этого в некоторых юрисдикциях созданы внесудебные механизмы разрешения претензий, такие как независимые комиссии или омбудсмены. Основные критерии требуют от страховщиков и посредников:

(а) действовать в соответствии с навыками, тщательно и с усердием в их сделках с клиентами;

(б) иметь установки о том, как справедливо обходиться с клиентом, а также систему и проведение обучения для обеспечения соблюдения таких установок работниками и другими участниками продаж;

(в) прежде, чем давать советы по контрактам или заключать их, запрашивать от своих клиентов информацию <sup>5</sup>, которая служит целям оценки их страховых потребностей.

Для *такафул*-оператора отмеченное расширяется и шариатской точкой зрения на то, что покрывается или не покрывается договором, какие гарантии включены или отсутствуют, а также на то, какие обязательства могут быть приняты страхователями. Он может также покрыть неочевидные издержки или расходы, которые могут возникнуть по средствам страхователей. В связи с необходимостью избегать неопределенности (*гарар*) для *такафул*-оператора первостепенное значение имеет прозрачность, и Шариатские советы часто предписывают явное включение многих подобных пунктов в договор. Может оказаться необходимым объяснить их потребителям, а также помочь выявить основные различия между *такафулом* и обычным страхованием.

(г) вести дела по претензиям <sup>6</sup> и жалобам эффективно и справедливо на базе простого, легкодоступного и справедливого процесса.

Контрольно-надзорные органы должны установить требования для страховщиков и посредников в отношении содержания и сроков обеспечения информации о продукте <sup>7</sup>, включая связанные с ним риски, суммарные выгоды, <sup>8</sup> обязательства и платежи, а также других вопросов, связанных с продажей, в том числе возможными конфликтами интересов существующих или потенциальных страхователей.

В случае операторов *такафула* также будет необходимо обеспечить, чтобы они ложно не представляли себя как *такафул*-фирмы, а также свои

продукты, как прямо или косвенно совместимые с правилами Шариата, например, при использовании названий с исламским подтекстом <sup>9</sup>.

*Расширенные* критерии требуют от страховщиков и посредников:

(а) устанавливать правила по обработке информации о клиентах, уделяя должное внимание защите их личной информации.

Контролирующий орган должен также предоставлять общественности информацию о том, может ли и как местное законодательство обеспечивать предложение международного страхования, такое как электронная коммерция. Он может также при необходимости издавать для потребителей предупреждающие уведомления с тем, чтобы избежать операций с неконтролируемыми лицами и содействовать потребителям в понимании их договоров страхования.

#### *6.3.3 ОПС 26. Информация, раскрытие информации и прозрачность по отношению к рынку*

Публичное раскрытие достоверной и своевременной информации облегчает понимание существующих и предполагаемых заинтересованных лиц финансового состояния страховщиков и рисков, которым они подвергаются, независимо от того, являются ли они или нет обращаемыми на рынке. Надзорные органы заботятся о поддержании эффективных, справедливых, безопасных и стабильных рынков страхования в интересах защиты страхователей. При обеспечении соответствующей информации рынки могут эффективно функционировать, поощряя тех страховщиков, которые работают эффективно и, наказывая тех, которые этого не делают. Эта сторона рыночной дисциплины служит дополнением к надзору.

*Основные* критерии требуют, чтобы страховщики:

(а) раскрывали информацию об их финансовом положении и рисках, которым они подвергаются. В частности, раскрываемая информация должна быть:

- соответствующей решениям, принятым участниками рынка;
- своевременной, чтобы быть доступной и актуальной в момент принятия решений;
- доступной для участников рынка без неоправданных расходов или задержки;
- всеобъемлющей и значимой, с тем, чтобы обеспечить участников рынка возможностью формирования всестороннего суждения о страховщике;
- надежной как основа для принятия решений;
- сопоставимой для различных страховщиков;
- согласованной во времени с тем, чтобы прояснять соответствующие тенденции.

*Точные подробности раскрытия финансовой информации такафул-фирмы должны отражать особенности ее структуры и бизнеса.*

(б) предоставляли информацию, в том числе количественную и качественную, по следующим вопросам:

- финансовое положение;
- финансовые показатели,

а также предоставить описание:

- основ, методов и допущений, согласно которым формируются сведения (и комментарии по воздействию любых изменений);
- рискозависимостей и того, как они управляются;
- менеджмента и корпоративного управления.

*В случае операторов такафула раскрытие информации об управлении (основные критерии) должно включать информацию о соглашениях по шариатскому управлению.*

(в) формировали, по крайней мере, ежегодно, проверенную финансовую отчетность и делали ее доступной для заинтересованных сторон.

Орган надзора должен контролировать информацию, раскрытую страховщиками, и принимать необходимые меры для обеспечения соблюдения ими требований по раскрытию информации.

*Расширенные* критерии требуют от страховщиков предоставлять информацию, которая также включает количественные сведения о соответствующей рискозависимости.

#### 6.3.4 ОПС 27. Мошенничество

Мошенничество может быть совершено любой стороной, участвующей в страховании, например, страховщиками, менеджерами и сотрудниками страховых компаний, посредниками, бухгалтерами, аудиторами, консультантами, претензионистами (аджастерами претензий) и страхователями. Это отражается на репутации, а также на материальном ущербе, социальных и экономических издержках. Контролирующий орган в своей юрисдикции играет большую роль в борьбе с мошенничеством в страховании и требует, чтобы страховщики и посредники эффективно с ним боролись. Он действует совместно с другими контрольными органами по урегулированию вопросов международного мошенничества. Большинство юрисдикций имеет правовые положения, направленные против мошенничества в страховании. Во многих странах случаи мошенничества являются уголовными преступлениями. *Основные* критерии требуют от органов надзора:

(а) иметь необходимые полномочия и ресурсы для создания и обеспечения соблюдения нормативных положений, сообщая в соответствующих случаях органам исполнительной власти, а также другим органам надзора сведения в целях предупреждения, выявления, фиксации и устранения мошенничества в страховании;

(б) обеспечить, чтобы законодательство могло урегулировать факты мошенничества страховщика и чтобы мошенничество по претензиям являлось уголовно наказуемым преступлением;

(в) удостовериться в том, что страховщики принимают эффективные меры для предотвращения мошенничества, в том числе обеспечивая подготовку по борьбе с мошенничеством менеджменту и персоналу;

(г) содействовать обмену информацией между страховщиками в отношении мошенничества и тех, кто совершает мошенничество, в том числе, как это делается;

(д) сотрудничать в соответствующих случаях с другими органами надзора, в том числе и теми, кто находится в других юрисдикциях, в борьбе с мошенничеством.

Контрольно-надзорные органы должны обеспечить страховщикам и посредникам высокие стандарты принципов деловой этики их бизнеса, выделять необходимые ресурсы, осуществлять эффективные процедуры и механизмы контроля для предупреждения, выявления, фиксации и, при необходимости, незамедлительного сообщения о мошенничестве в соответствующие органы. Эта функция осуществляется, как правило, под руководством старших сотрудников страховщика и посредника.

*ОПС 27 является общим принципом, который универсален и, кажется, не требует адаптации для применения в такафуле.*

#### *6.3.5 ОПС 28 . Борьба с отмыванием денег, противостоящая финансированию терроризма (AML/CFT)*

Отмывание денег и финансирование терроризма являются преступными действиями в соответствии с законом. Отмыванием денег является обслуживание криминальных доходов, чтобы скрыть их незаконное происхождение. Финансирование терроризма предполагает прямое или косвенное предоставление денежных средств, полученных законным или незаконным образом, за совершение террористических актов или террористическим организациям. Страховщики и посредники, в частности, те, которые предлагают страхование жизни или другие виды страхования, связанные с инвестициями, могут быть сознательно или бессознательно

вовлечены в отмывании денег и финансирование терроризма. Это подвергает их правовым, операционным и репутационным рискам. Надзорные органы совместно с правоохранительными и в сотрудничестве с другими контролирующими органами должны осуществлять соответствующий надзор за деятельностью страховщиков и посредников в целях противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма (ПОД/ФТ) для предотвращения и пресечения такой деятельности. Страховщики и посредники, как минимум те, кто предлагают продукты по страхованию жизни или другие, связанные с инвестициями, должны соответствовать требованиям ПОД / ФТ, которые в соответствии с рекомендациями ФАТФ применимы и к страховому сектору:

- выполнять надлежащую проверку клиентов (НПК, англ. - CDD) - клиентов, основных собственников и бенефициаров;
- принять усиленные меры по отношению к клиентам, имеющим высшую степень риска;
- поддерживать полную документацию по бизнесу и транзакциям, в том числе данные о НПК по крайней мере за пять лет;
- контролировать сложные, необычайно крупные операции или необычные сделки, которые не имеют явной или очевидной экономической или законной цели;
- сообщать о подозрительных операциях подразделению финансовой разведки (ПФР, англ. - FIU);
- разрабатывать внутренние программы (включая подготовку кадров), процедуры, механизмы контроля и функции аудита в целях борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма, а также
- обеспечивать, чтобы иностранные филиалы и дочерние фирмы соблюдали соответствующие меры ПОД / ФТ в соответствии с требованиями их юрисдикции.

*ОПС 28 является общим принципом, что обуславливает универсальность его применения и не требует адаптации для использования в такафуле.*

Кроме того, Основные принципы страхования IAIS (1999) устанавливают, каким образом можно ожидать улучшение отношений между страховщиком, посредником и клиентом, укрепляя тем самым доверие и защиту клиентов. Таблица 6.3 приводит копию этого документа. Он включает совокупность общих принципов, которые обеспечивают базовые стандарты ведения бизнеса, развития конкуренции, защищая при этом сохранность рынка. Он также выделяет типы поведения, которые могут потребовать (когда это возможно) реализацию прав действий и создает ориентиры для установления местных правил с тем, чтобы обеспечить возможности для поиска возмещения пострадавшим от рыночных махинаций.

IAIS предусматривает необходимость стандарта рыночного поведения с учетом оценки платежеспособности страховщика, включая, например, такие вопросы, как честное обслуживание клиентов, разумные ожидания, конструктивные обязательства и неправильная продажа. Это обеспечит должное внимание страхователей к этим важным аспектам управления обязательствами, которые отражают и ответственность по претензиям. Операционный риск в этой области означает, что будут сделаны перекрестные ссылки на документы по финансовым потребностям. Работа по этому стандарту в дополнение к качественным требованиям и финансовым потребностям покажет необходимость пересмотра в порядке надзора для того, чтобы обеспечить покрытие всех рисков и чувствительный к рискам режим работы.

IAIS также считает, что разглашение информации имеет решающее значение для достижения прозрачности и сопоставимости. Два стандарта по разглашению уже были приняты IAIS и дальнейшая работа продолжается. По мере прогресса в изучении вопросов платежеспособности станет ясно есть ли необходимость в отдельном стандарте по разглашению информации о платежеспособности.



Статья в выпусках печатного издания IFSB-IAIS определила "прозрачность, отчетность и рыночное поведение" как одну область, которая имеет решающее значение для основ нормативно-правового регулирования и надзора индустрии *такафула*. Результаты работы признают уникальные характеристики *такафул*-страхования и факторов пропорциональности, таких как природа, масштаб и сложность рисков, с точки зрения их интерпретации и практического применения. Это может в дальнейшем привести к адаптации критериев, содержащихся в Основных принципах страхования и стандартов IFSB для индустрии *такафула*, а также к разработке в ближайшем будущем особой методологической основы, имеющей форму стандартов.

**Таблица 6.3 Принципы ведения страхового бизнеса**

<b>Принцип 1: Честность</b>	Страховщики и посредники должны всегда действовать честно и открытым путем	Избегать введения в заблуждение, дезориентирующих действий или представлений. Не полагаться необоснованно на какое-либо положение, стремясь исключить или ограничить какую-либо обязанность или ответственность, которая имеется в соответствии с законодательной базой и/или принятой практикой
<b>Принцип 2: Мастерство, тщательность и усердие</b>	В ведении бизнеса страховщики и посредники должны действовать с должным мастерством, тщательностью и усердием.	Действовать компетентно и усердно. Разумно исполнять обязанности. Организовывать адекватную защиту активов клиентов.
<b>Принцип 3: Осторожность</b>	Страховщики и посредники должны вести свой бизнес и организовывать свои дела с осторожностью	Поддерживать адекватные финансовые ресурсы, включая адекватную ликвидность. Поддерживать эффективные системы управления рисками. Не брать на себя риски без должного учета возможных последствий

<b>Принцип 4: Раскрытие информации клиентам</b>	Страховщики и посредники должны обращать должное внимание на информационные запросы своих клиентов и честно их рассматривать	Предоставлять актуальную и полезную информацию для клиентов своевременно и в полном объеме. Объяснять клиентам выгоды и любые риски честным и обдуманном образом. Объяснять в ясной форме обязанности, как поставщика услуг, так и клиента. Предоставлять информацию о посреднике, страховщике, продукте (например, цену, покрытие, условия, факторы риска, гарантии, специальные исключения, сборы, ожидаемое возмещение и так далее)
<b>Принцип 5: Информация о клиентах</b>	Страховщики и посредники, прежде чем давать рекомендации или заключать договора, должны просить от своих клиентов обоснованно ожидаемую информацию.	Получить достаточную информацию о клиенте (ах) для оценки их потребностей в страховании. Информировать клиентов об их обязанности раскрывать соответствующую информацию, рассматриваемую в качестве конфиденциальной, которую клиент рассчитывает сохранить как конфиденциальную.

Таблица 6.3. Продолжение

<b>Принцип 6: Конфликт интересов</b>	Страховщики и посредники должны избегать конфликта интересов.	Гарантировать справедливое отношение ко всем клиентам, путем обеспечения раскрытия информации и конфиденциальности. Обслуживающая компания не должна несправедливо ставить свои интересы выше интересов клиентов
<b>Принцип 7: Связь с регулирующими органами</b>	Страховщики и посредники должны поддерживать отношения с регулирующими органами на основе открытости и сотрудничества.	Оперативно сообщать о важных событиях органам контроля/надзора. Гарантировать наличие эффективной программы, обеспечивающей соблюдение законодательных и нормативных актов с целью выполнения требований контролирующего органа.
<b>Принцип 8: Жалобы</b>	Страховщики и посредники должны поддерживать систему работы с жалобами там, где ее можно применить.	Обеспечить простой, доступный и справедливый процесс урегулирования споров путем создания альтернативных механизмов их регулирования

<p><b>Принцип 9:</b> Управление и контроль</p>	<p>Страховщики и посредники должны эффективно организовывать и контролировать свою деятельность.</p>	<p>Системы управления и контроля должны меняться в зависимости от размера и сложности. Сравнительно простые процедуры в случае индивидуального бизнеса. Сложные системы контроля необходимы в случае сложной организации. Директора и старшие менеджеры должны быть пригодными и надлежащими. Системы внутреннего контроля и учета для адекватного мониторинга. Надежные механизмы для удовлетворения нормативным стандартам и требованиям, предотвращающие злоупотребления на рынке или финансовые преступления (в том числе выявление и предотвращение отмывания денег и финансирования терроризма).</p>
--	--	--

Источник: адаптировано из документа «Принципы ведения страхового бизнеса», IAIS, Швейцария, 1999.

#### 6.4 РЕШАЮЩИЕ СТИМУЛЫ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Инвестиции в инфраструктуру рынка страхования обычно приносит выгоду рынку в долгосрочной перспективе и часто требуют активного участия всех страховщиков. Трудно получить единое мнение индустрии для коллективного сотрудничества по таким инициативам усовершенствования рынка. Положительные сдвиги в инфраструктуре рынка страхования могут принести населению существенные экономические выгоды, которые перевесят выгоды от деятельности какой-либо отдельной страховой компании.

Требование рыночной дисциплины для учреждений, участвующих в исламском страховом бизнесе, может помочь предупредить регулирующие органы об опасном или корыстном поведении инсайдеров; оно также может действовать непосредственно на стимулы деятельности инсайдеров. Но рыночная дисциплина вряд ли появится в отсутствие соответствующего

рынка и информационной инфраструктуры. Ключевой задачей для индустрии исламского страхования является разработка стандартов ведения бизнеса и практики, которые совместимы с Шариатом и соответствуют нормативно-правовой базе обычного страхования. Это даст гарантии того, что хозяйственные операции структурированы в соответствии, как со светским законом, так и с Шариатом.

Проведенное в рамках рыночных инициатив исследование Бооза Аллена Гамильтона также рекомендует более активное участие общеотраслевых органов местного или регионального уровня. Опыт показывает, что это полезный инструмент реализации развития рынка, обеспечивающий место для урегулирования споров по согласованию стандартов и видов деятельности, а также для обмена передовым опытом. В частности, руководящие круги и регулирующие органы могут сыграть важную роль в поощрении более активного участия отраслевых ассоциаций, поощряя принятие рыночных стандартов, содействуя доступности детальной рыночной статистики, формируя осведомленность потребителей о страховании и повышая способности индустрии по привлечению новых дарований.

Решающие стимулы <sup>10</sup>, относящиеся к инвестициям в инфраструктуру рынка страхования и повышению эффективности и конкурентоспособности исламского страхования на развивающихся рынках, включают.

#### *6.4.1 Улучшение нормативно-правового регулирования страхования и страхового надзора*

Первичной основой рынка страхования является соответствующий закон о страховании. Закон должен обеспечить конкретное определение *такафула* (исламского страхования) и изложение принципиальных параметров страхового рынка, таких как указание регулирующего органа, ответственного за надзор, критериев лицензирования и запрещенной деятельности. После разработки соответствующей правовой базы <sup>11</sup>

индустрия исламского страхования должна контролироваться с помощью надежной нормативно-правовой основы. Не имея таких предпосылок, индустрия *такафул*-страхования может быть значительно ограничена произвольным, непрозрачным, неэффективным и неоправданно дорогостоящим вмешательством регулирующих органов, что может снизить доверие клиентов, а также убедить потенциальных клиентов отказаться от страхования. Кроме того, отсутствие эффективного надзора может препятствовать вложению капитала иностранных и отечественных инвесторов, замедлять рост эффективности страхового рынка и ослаблять процесс развития индустрии.

Основными аспектами надзора является защита страхователей от возможного банкротства страховщиков и обеспечение справедливого отношения страховщиков к страхователям. Конфликты интересов и отсутствие прозрачности в том, как обычно оплачиваются страховые посредники, может завысить премии и уменьшить выбор, ограничивая конкуренцию <sup>12</sup>. На рынке существует растущее понимание того, что такие конфликты интересов должны лучше контролироваться или регулироваться, даже если это означает, что необходимо оспорить сложившиеся рыночные правила, которые могут быть вредным как для клиентов, так и для конкуренции. Кроме того, из-за наличия потенциала отмыwania денег эффективный надзор связан с соблюдением принципов деловой этики глобальной финансовой системы.

Существует устойчивый прогресс, обеспечиваемый IFSB в сфере быстрого создания и модификации нормативно-правовой базы страхования с целью обеспечения согласования и последовательного принятия, применения и реализации новых стандартов в соответствии с Основными принципами страхования IAIS. Это остается труднопреодолимой задачей, но абсолютно необходимо для того, чтобы избежать использования разницы в нормативной базе различных юрисдикций в свою пользу страховой индустрией некоторых исламских стран.

Для удовлетворения вышеозначенных требований надзорный орган требует соответствующих ресурсов и руководства. Основным источником для руководства является деятельность IFSB и IAIS. IAIS опубликовала всеобщие принципы страхования, стандарты и руководящие документы, а также обеспечивает обучение и поддержку по вопросам, касающимся страхового надзора, IFSB разрабатывает специальные стандарты для *такафула*. Обе организуют совещания и семинары для своих членов. Форум финансовой стабильности признал IAIS важным органом, устанавливающим стандарты для страхового надзора, и включил Основные принципы страхового надзора IAIS в состав 12 ключевых стандартов финансовой стабильности. Соблюдение Основных принципов страхования ускоряет интеграцию развивающихся стран в глобальную экономику. Создание эффективного надзорного органа также резко снижает возможности для мошенничества и финансовых преступлений и показывает иностранным инвесторам, что страна намерена выполнять свои обязательства в глобальной финансовой системе. Принципы, относящиеся к независимости надзора, корпоративному управлению, системе внутреннего контроля и инвестиционному регулированию представляют собой по-настоящему серьезную проблему.

#### *6.4.2 Шариатский арбитраж*

В различных мусульманских юрисдикциях в отношении Шариата существуют разные направления научной мысли, среди которых основными являются ханафитский, маликитский, шафиитский и ханбалитский мазхабы. Различные толкования Шариата могут быть даже внутри школы. Эти различия, наряду с разными интерпретациями ученых - членов Шариатского наблюдательного совета или советников страховых компаний, в дальнейшем, если это значимо, несут опасность шариатскому арбитражу, которая влечет за собой и осложнения для регулирующих органов. Достижение консенсуса, а также общих или согласованных методологических основ учеными разных

школ развивается более в рамках единых институциональных механизмов по принятию общих шариатских стандартов, а также обеспечения надлежащего исполнения посредством эффективной системы внутреннего контроля их соблюдения, что позволит индустрии развиваться и конкурировать при единых «правилах игры». Гибкое и простое толкование основных принципов на уровне ученых будет способствовать их приемлемости для населения.

Существует потребность большей работы по существу вопроса в области стандартизации контрактов и документации, что позволит сократить операционные издержки и риски судебных разбирательств.

#### *6.4.3 Сбор данных и обмен данными о страховании*

Страховая отрасль в своей деятельности опирается на информацию. Хотя большая часть добавленной стоимости страховщика получается на основе его лучшей способности к анализу и оценке риска, эта способность требует наличия достаточных данных для расчета потерь и расходов на единицу риска. Не имея достаточных данных, страховые компании, как правило, имеют тенденцию неэффективно управлять своим балансом (суммами резервов и выбором инвестирования), что приводит к неэффективности использования основных средств и повышению стоимости страхования. В этом контексте необходимо всегда помнить, что сбор и управление подробными статистическими данными отличаются от регистрации и составления сводных данных, необходимых для финансовой отчетности. Несмотря на то, что обе имеют большое значение для надежных страховых рынков, статистическая отчетность и финансовая отчетность являются разными кругами обязанностей, требующими различных инструментов. В развивающихся странах их часто путают.

Без достаточных данных для более точной оценки потерь любой страховщик, в том числе *такафул*-страховщик, либо устанавливает цены слишком низкими и, в конечном итоге, становится неплатежеспособным, либо устанавливает цены слишком высокими и привлекает мало клиентов.

Ни один из этих сценариев не является подходящим для развития рынка. Сильный рынок нуждается в надежной системе сбора, организации и предоставления подробных данных об ущербе и подверженности риску. Более обширная, лучшая по отраслевому охвату система сбора данных может помочь уменьшить мошенничество, сокращая всем стоимость страхования. Создание механизма совместного использования данных, защищающего их конфиденциальность и сохраняющего рыночную нейтральность, является сложной задачей. Крупные страховщики могут получать конкурентное преимущество от их более обширных баз данных и поэтому, возможно, противиться объединению статистики страховых случаев на отраслевой основе. Менее крупные страховщики могут уклоняться от совместной оплаты издержек. Потребители могут опасаться мотивов согласованных действий всей страховой индустрии, препятствующих свободной конкуренции. Возможности для улучшения систем классификации рисков и лучшего понимания причин ущерба часто не распознаются.

#### *6.4.4 Соблюдение Шариата на протяжении жизненного цикла продукта*

Для *такафул*-операторов жизненно важным является получение одобрения Шариатского совета <sup>13</sup> по соответствию продукта нормам Шариата еще до его запуска. Не менее важным для фирмы является признание того, что соответствие нормам Шариата <sup>14</sup> представляет собой непрерывный процесс, что означает, что их продукты и услуги должны иметь надлежащий контроль. В отличие от обычного страхования это имеет последствия для пруденциальных норм деятельности *Такафул*-оператора, а также ведения его бизнеса. Если некоторые продукты нарушают правила соответствия Шариату, то это может отрицательно повлиять на платежеспособность компании. Эффективный контроль соблюдения норм Шариата исламской фирмой может включать усиление дистанционного контроля со стороны Шариатского совета в рамках процесса внутреннего шариатского аудита, а



также путем формирования более глубоких знаний и опыта фирмы в соответствующей области.

#### *6.4.5 Поддержка обучения страхованию*

Важным структурным элементом здорового страхового рынка являются авторитетные кадры страховых специалистов, в том числе актуариев, бухгалтеров, страховщиков, юристов, агентов, персонала по работе с претензиями, персонала по ведению договоров страхования и обслуживанию клиентов, менеджеров и руководителей. Официальные программы подготовки персонала являются, безусловно, наиболее эффективным средством для развития его знаний и навыков. Однако, поскольку сравнительно немногие страны имеют официальные программы профессиональной подготовки, преобладает обучение без отрыва от производства. Обучение без отрыва не только в целом недостаточно в плане обеспечения точности страхования, его тщательного ведения, распространенности практики и единообразия понимания предмета, но во вновь образованной компании может быть так, что не существует ни одного квалифицированного специалиста, обеспечивающего ведение бизнеса исламского страхования. Централизованные институты, расположенные в столице или в университете часто доступны только ограниченному числу сотрудников, страдают от отсутствия учебных материалов на местном языке и подходят лишь для местного рынка.

Многие развивающиеся рынки страхования получают минимальный вклад от актуариев, снижая за счет этого свою прибыльность, эффективность и гибкость предлагаемого продукта. Без технических навыков оценки рисков и адаптации продуктов к местным условиям и рынкам участники рынка не могут делать нововведения. Кроме того, многие развивающиеся рынки страхования не имеют актуариев и в надзорном органе, что ослабляет его способность контролировать резервы, ценообразование и финансовую

состоятельность. Некоторые развивающиеся рынки вообще не имеют актуариев, что приводит к неуместному резервированию средств и ненужным требованиям платежеспособности, приводящим в дальнейшем к снижению рыночной эффективности. Наиболее рентабельный подход к развитию актуарной деятельности заключается в объединении местных университетских ресурсов с зарубежными или местными актуариями, а также в модификации одного из многих существующих учебных планов по изучению актуарной деятельности для местного рынка, создания местных курсов обучения и программ сертификации.

Дебаты по поводу толкования Шариата в финансовом контексте отражают несопоставимые мнения по различным вопросам, таким как: проблемы регулирования и арбитраж, понимание того, что исламское страхование имеет чисто религиозную основу и разработка новых продуктов. Часть дилеммы может быть связана с ограниченным числом настоящих шариатских ученых, имеющих опыт в сфере международных финансов. Различные мнения между регионами, такими как Ближним Восток и Азия, в сочетании с различными нормативными стандартами юрисдикций стран и их институциональными инфраструктурами, необходимыми для поддержания пруденциальных норм, также препятствуют попыткам унификации. С ростом популярности исламского страхования, мусульманским и немусульманским странам потребуется новое поколение практиков, которые понимают, как в глобальной экономической системе совместно функционируют современная правовая система, западное общее право и международные финансы.

#### *6.4.6 Обучение рынков и потребителей согласно стандартам*

Поскольку распространение любой формы страхования зависит от доверия потребителей, защитить свою репутацию могут лишь компетентные страховщики. Они поддерживают порядок на рынке с помощью саморегулируемых организаций. На основе программных заявлений и сводов правил они формируют представления клиентов о выгодах страхования,

ответственной практике продаж, предлагаемых товарах, справедливом рассмотрении претензий, способах контроля ущерба и других аспектах страховых сделок. На некоторых рынках страховые компании также предлагают процедуры рассмотрения жалоб для принятия решения по претензиям клиентов. Создание положительного имиджа может повысить доверие потребителей и расширить рынок страховых услуг *такафула*. Для повышения информированности клиентов о том, как работает страхование и как оно может принести им пользу, должны быть предприняты кампании по их обучению.

#### *6.4.7 Поощрение этической рыночной дисциплины*

Рынок может играть решающую роль в наказании плохих участников, но только если существуют соответствующие стимулы и информация. Страны, не имеющие развитых и соответствующих нормам Шариата фондовых рынков, а также рейтинговых агентств страховых компаний, могут проявлять меньше рыночной дисциплины, особенно, если большинство страховщиков тесно связаны друг с другом. Рейтинговые агентства повышают прозрачность и укрепляют рыночную дисциплину. Потенциальные инвесторы так же, как и агенты и брокеры страховых продуктов, используют рейтинги страховых компаний в своей деятельности. Эти рейтинги могут влиять на объем бизнеса, то есть на объем страховых взносов, размещенных страховщиком.

#### *6.4.8 Содействие институциональному развитию и маркетингу*

Как и обычные страховщики, *такафул*-операторы могут использовать различные формы технической помощи и обучения с целью укрепления менеджмента и руководства, которые являются результатом развития актуарных баз данных и информационных систем, созданных для развития новых продуктов. Поскольку во многих случаях страхование не будет проводиться до тех пор, пока не будут приняты серьезные меры по

объяснению клиентам их гарантий и компенсаций, успех полностью зависит от того, как оно рекламируется и продается.

#### *6.4.9 Содействие саморегулируемым организациям*

На развивающихся рынках страховщики обычно воспринимают контроль как нежелательное бремя, а контрольно-надзорный орган как темный объект, создающий враждебные отношения между частным и государственным секторами, которые могут снизить эффективность надзора. Для целей эффективного страхового надзора надзорный орган может передать значительную часть ответственности по контролю частному сектору, используя для этого правила корпоративного управления, стандарты профессий актуария и бухгалтера, а также ожидания инвесторов, перестраховщиков и потребителей. Чтобы достичь этого, контрольному органу необходимо развивать среду бизнеса, в которой все заинтересованные стороны могли бы играть активную роль в повышении эффективности рынка.

#### *6.4.10 Содействие охвату финансовыми услугами*

Исламское страхование имеет и потенциал соединения как экономических, так и социальных <sup>15</sup> целей и решения этических вопросов эффективного финансирования. Таким образом, исламское страхование, как правило, более приемлемо <sup>16</sup> в группах населения с умеренной и вплоть до сильной склонностью к управлению их финансовыми отношениями в соответствии с их убеждениями. Это может помочь в борьбе с нищетой на основе включения большей части населения в систему страхования, обеспечивая доступ к кредитам и эффективной мобилизации сбережений <sup>17</sup>.

Для защиты населения от недобросовестной рыночной практики и завоевания доверия в секторе финансовых услуг органы страхового надзора должны взять на себя ответственность по надзору за практическими действиями (включая, например, продажи, прием на страхование и обработку претензий) большого числа компаний и посредников с помощью различных

видов регулирования деятельности, таких как лицензирование, рассмотрение претензий и проверки на местах. Взятые в совокупности эти практики нормативного регулирования называются регулированием корпоративного (или рыночного) поведения.

Так как потенциал регулирования в большинстве развивающихся рынков может быть недостаточным, усилия по регулированию должны быть направлены на решение наиболее важных проблем, которые имеют наибольший потенциал в плане нанесения ущерба потребителям, что может ослабить доверие общественности, если оставить все без изменений. В этом контексте наиболее приемлемо принятие подхода, основанного на риске (см. таблицу 6.4). Такой подход позволяет регулирующим органам работать совместно друг с другом и индустрией страхования для выявления и определения приоритетности проблем на основе их потенциального воздействия (риска) при общем взаимопонимании и в целях достижения желаемых законодательных и нормативно-правовых последствий.

## **6.5 ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Поощрение изменений и направлений в исламском страховании создает уверенность, что эта индустрия состоялась. Существуют различные мотивы и движущие факторы для развития этой отрасли, начиная с религиозного рвения и вплоть до возможностей, которые существуют в области финансов для расширения и углубления процессов финансового посредничества. Эти факторы предвещают хорошее будущее для финансовых инноваций и инжиниринга, расширяющегося в национальных юрисдикциях проникновения финансовых услуг и лучшей диверсификации рисков.

Регулирующие органы должны уделять повышенное внимание прозрачности, публичному раскрытию информации и рыночной дисциплине

для обеспечения эффективного развития *такафул*-страхования. Контрагенты и инвесторы должны иметь четкое представление о рисках, которые принимают фирмы и отрасль в целом, для того, чтобы управлять подверженностью риску. Рыночная дисциплина необходима для того, чтобы иметь соответствующий комплекс стимулов и антистимулов, направляя подобным образом изменение отрасли и ее развитие. Несомненно, наиболее важным шагом, который может быть сделан в сторону повышения рыночной дисциплины, является поощрение более точного и подробного раскрытия финансовой информации. Посредники должны иметь достаточные знания проблем Шариата и их последствий для ведения *такафула* и, кроме того, обладать умениями, чтобы раскрыть информацию для клиентов и объяснить, почему *такафул*-страхование является актуальным и как это согласуется с Шариатом.

Таблица 6.4 Подход к изучению ведения бизнеса, основанный на оценке риска <sup>18</sup>

<p>(I) Конкретные результаты на <b>микро-уровне</b>, которые находятся под контролем отдельных фирм или посредников:</p> <p><b>Соблюдение законов:</b> Участники рынка должны соблюдать установленные законом правовые и корпоративные обязательства.</p> <p><b>Эффективное корпоративное управление:</b> Компании должны выявлять риски и управлять ими за счет внутреннего контроля, управления рисками, а также механизмов контроля деятельности.</p> <p><b>Справедливое обслуживание клиентов и заявителей:</b> Участники рынка должны принять этическое и честное поведение как норму.</p> <p><b>Раскрытие информации потребителю для принятия обоснованных решений:</b> Потребители должны иметь доступ к информации, которая является простой и легко понимается.</p> <p>(II) Более значительные долгосрочные результаты на <b>системном уровне</b>, что может быть достигнуто только при коллективной работе всей отрасли:</p> <p><b>Стабильный рынок:</b> Должны быть удовлетворены потребности клиентов в понятном, доступном, достижимом и возможном страховании.</p> <p><b>Упреждающее определение проблем:</b> Сотрудничество между отраслью и другими регулирующими органами, чтобы избежать возникающих проблем, а не просто фиксировать их после возникновения.</p> <p><b>Справедливое разрешение споров:</b> Должен действовать процесс, при котором споры рассматриваются совместно с участниками справедливо, своевременно и ответственно.</p>
---

<p><i>Примечание:</i> Результаты на микро-уровне должны быть достигнуты до того, как полностью достигнуты результаты системного уровня.</p>
---

Конкурентоспособность исламского страхования в будущем будет зависеть от того, как правительства и регулирующие органы различных юрисдикций стран с формирующимися рынками осознают перспективы и будут поощрять будущее развитие исламского страхования, урегулируют обсуждаемые проблемы и разовьют институциональные, нормативно-правовые основы и механизм надзора. Честность является частью любого рыночного бренда. Правильное соблюдение и обеспечение честной деятельности будет способствовать доверию потребителей.

Органам регулирования *такафула* необходимо, в частности, обсуждать и сравнивать национальные системы, а также вести диалог с участниками рынка с тем, чтобы определить наилучшие правила регулирования и избежать их дублирования. Для каждого регулирующего органа также важно понять и оценить основные изменения в законах и нормативных актах других юрисдикций и международные последствия этих изменений. Содействие тесному сотрудничеству на основе регулярного и постоянного диалога создает лучшие каналы взаимодействия, когда возникают трудности, а также способствует дальнейшей активизации усилий по развитию *такафула* во всем мире через доверительное развитие на этом рынке.

## **ПРИМЕЧАНИЯ**

1. Peter Vayanos и Hammud Maher (2007) "Содействие экономическому росту и конкурентоспособности страхового сектора в арабских странах" (Booz Allen Hamilton).
2. Общая структура оценки платежеспособности страховщика IAIS, Международная ассоциация органов страхового надзора, февраль 2007 года.

3. Хотя эта часть может быть предметом дальнейшего исследования, некоторые из основных принципов страхования, по всей видимости, показывают, что требуется некоторая их адаптация или, по крайней мере, интерпретация, чтобы удовлетворить полностью требованиям *такафула*. В большинстве случаев этот вопрос решается на уровне критерия, а не самого принципа. Пункт 16 (стр. 11), «Проблемы регулирования и надзору в *такафуле*», IFSB and IAIS, август, 2006.

4. В соответствии с принципами *вакала* (представительства) назначение страховщиком агента, являющегося брокером для страхователя, представляется крайне важным. В самом деле, такие назначения широко практикуются для целей совершения более эффективных экономических операций и сделок между страховщиком и страхователем. Руководящие принципы для агентов и брокеров изложены в Mejelle следующим образом: "Вакалат для кого-либо означает возложить свое дело на другого и заставить его стоять на твоём месте в этом деле"

5. В договоре страхования для исполнения контракта стороны, участвующие в нем, должны быть добросовестными. Поэтому неразглашение информации о существенных фактах, ведение мошеннических действий, искажения или ложные заявления – все это элементы, которые могут аннулировать страховой полис. Аллах говорит: " ... не пожирайте имущества друг друга несправедливо, не имея на это никакого права; но вы можете совершать между собою торговые сделки по взаимному согласию..." (Коран, Сура ан-Нуса', 4:29).

6. См. обсуждение принципов *mirath* и *wasiyah* и их последствий в главе 5 этой книги.

7. Страховой договор обязывает стороны в одностороннем порядке предлагать и принимать условия, опираясь на принципы договора. Основу, необходимую для страхового договора, составляют стороны договора, правовые возможности сторон, оферта и акцепт, учет, предмет, страховой интерес и честные намерения, большинство из которых присутствуют в общем типе договора. Например, договор является обещанием оферты и акцепта оферты, что должно быть выполнено, как повелел Аллах: "О верующие, будьте обязательны в выполнении договорных отношений" (Коран, Сура аль-Маида, 5:1).

Что касается как дееспособности, так и возраста сторон договора страхования, то несовершеннолетний в возрасте до 15 лет (возраста *руид*, или большинства, или полового созревания) не в состоянии приобрести полис, если опекун полностью контролирует договор и ведет договор в интересах несовершеннолетнего. Таким образом, *takaful siswa*, функционирующая в соответствии с *Syarikat Takaful Malaysia Bhd*, позволяет юноше в возрасте большинства и в 15-й день рождения получить полис *такафула* для образования,



находясь под надзором соответствующего опекуна (*Sistem Operasi dan Tatacara Pelan Takaful Siswa*, Syarikat Takaful Malaysia Berhad, nd. pp. 1-3). Это операционный метод может быть оправдан следующей коранической санкцией: *"И испытывайте сирот, пока не достигнут брачного возраста. Если станет для вас очевидным их взросление, тогда полностью передайте им их имущество. Не растрачивайте же его поспешно до их взросления"* (Коран, Сура ан-Нуса', 4:6). Требование о минимальном возрасте сторон в страховом договоре является таким же, как и в общем контракте. Таким образом, для формирования договора страхования в основном применяются отмеченные выше и другие соответствующие принципы, касающиеся контракта.

8. Страховой полис покрывает убытки от смерти, несчастного случая, стихийного бедствия и другой ущерб жизни, имуществу или бизнесу. Страховщик в договоре обязуется компенсировать ущерб, согласованный в предмете договора. Такое обязательство рассматривается, как ответственность поручителя. Например, в случае *Aqilah*, которая практиковалась в древних арабских племенах и одобрена Пророком, если человек был убит человеком из другого племени, или ошибочно, или по неосторожности, то это приводит к ответственности членов его племени по уплате денежной пени за убийство наследникам убитых (см. L'Jddin M. Musleh (1982), *Concept of Civil Liability in Islam and the Laic of Torts* (Lahore: Islamic Publication Ltd.), p. 62; см. также Nia'i I'iaqat Ali Khan (1988), *Islamic Law of Tort* (Lahore: Research Cell Dayal Singh Trust Library), p. 339).

Кроме того, права и обязанности по страхового договору возникают, главным образом, в соответствие с договорным законодательством и правонарушениями. Например, в случае автомобильной катастрофы оператор (страховая компания) несет ответственность от имени лица, которое создает случай (страхователя), по компенсации ущерба потерпевшему. Здесь оператор связан оговоренными в условиях обязательствами выплаты этой компенсации в соответствии с принципами субсидиарной ответственности и деликтным правом.

9. Не существует консенсуса между юрисдикциями по тому, как велика роль контрольно-надзорного органа в контроле искажений, даже на обычном рынке.

10. Ахтар Шамшад, "Исламское финансирование - рост, конкурентоспособность и устойчивое развитие", 14-я Всемирная исламская банковская конференция, Бахрейн, 9-10 декабря 2007 года.

11. Есть несколько страховых компаний, учрежденных и действующих в современном мире и функционирующих согласно Шариату - например, лишь только некоторые в Малайзии, Судане, Брунее, Катаре и Саудовской Аравии. Эти исламские страховые компании были созданы и действуют на основе шариатских принципов

принятия нормативных актов и правил, утвержденных парламентами соответствующих стран. Ярким примером этого является *Акт о Такафуле* (Малайзия) 1984 года (Акт 312), который является одним из актов парламента, направленных на контроль практики страхования в Малайзии, и основывается на принципах Шариата.

12. Системные конфликты интересов возникают в тех случаях, когда брокеры действуют в интересах, как страхователей, так и страховщиков. Этот факт породил ряд сложных правовых вопросов в прошлом, и, несомненно, создает проблемы для практики брокерской деятельности. Одной из частных областей является брокерское вознаграждение. Европейская комиссия считает, что раскрытие информации о вознаграждении само по себе не разрешит конфликт. Она отмечает, что страхователи имеют "казалось бы, низкую озабоченность" брокерским вознаграждением, но предполагает, что это может быть потому, что они на самом деле не понимают, сколько получают брокеры. Для подробного обсуждения, см. «Commission Staff Working Document accompanying the Communication from the Commission Sector Inquiry under Article 17 of Regulation (F.C) No 1/2003 on business insurance (Final Report) SFC (2007), Commission of the European Communities, Brussels, 1231, September 25, 2007».

13. За каждой страховой компанией, действующей по принципам Шариата, стоит совет, называемый *Шариатским наблюдательным советом*. Этот наблюдательный совет функционирует, как орган надзора за исламской страховой деятельностью конкретной компании с тем, чтобы все мероприятия по страхованию проводились в соответствии с «Божественным принципом». Например, в Малайзии за операциями по *такафулу* наблюдает Шариатский наблюдательный совет на основе статьи (5-b) Акта о *такафуле* 1984 года. В Судане, кроме того, есть Шариатский наблюдательный совет, который контролирует, в частности, страховой бизнес страны и который также принял *Правила шариатского наблюдательного совета*, опубликованные суданским Faisal Islamic Bank.

14. См. главы 2 и 3 данной книги для обсуждения договорной базы операций *такафула*.

15. Для мусульман взаимное сотрудничество между сторонами в страховом договоре было оправдано божественными принципами взаимного сотрудничества, солидарности и братства. Аллах повелел: "... Помогайте друг другу во всем благом и в набожности" (*Коран, Сура аль-Маида, 5:2*).

16. Страховой договор основан на принципах прав и обязанностей, вытекающих из человеческих и природных начал. Например, логично и естественно для каждого члена общества чувствовать себя обязанным предоставлять материальное обеспечение и защиту от непредвиденных угроз и опасностей себе, своему имуществу, семье, бедным,

беспомощным вдовам и детям. Такое естественное право и обязанность могут обосновываться следующим преданием из жизни Пророка: " Передано Саад ибн Абу Ваккасом ... Пророк сказал: Лучше для вас, чтобы оставить потомство богатыми, чем оставить их бедными, просящими других о помощи ... " (Сахих Аль-Бухари, Китаб-уль-Адаб, цит. соч., том 8, № 725, стр. 477ff).

Пророк также подчеркнул важность предоставления материального обеспечения вдов и бедных семей в следующем предании: " Передано Сафваном ибн Салимом ... Пророк (да благословит его Аллах и приветствует) сказал: Тот, кто заботится и работает для вдов и беден, он как воин, борющийся за дело Аллаха или как человек, который постится в течение дня и молится всю ночь ... " (Id., Китаб-уль-Адаб, № 35, стр. 23).

17. Одна из целей гуманитарного права - привить взаимопонимание в обществе, чтобы защитить от неожиданных потерь, убытка или других форм опасностей и лишений. Таким образом, страховой договор способствует облегчению человеческой нужды, возникающей вследствие неожиданных материальных лишений, что, конечно, соответствует принципам гуманитарного права.

18. "Подход к регулированию рыночного поведения, основанный на оценке риска". Доклад, подготовленный для обсуждения «Canadian Council of Insurance Regulators (CCIR) Risk-Based Market Conduct Regulation Committee», январь, 2008.

# ВОПРОСЫ НАДЗОРА В ТАКАФУЛЕ: КРАТКИЙ ОБЗОР

*Питер Кейси*

### 7.1. ВВЕДЕНИЕ

Международная ассоциация органов страхового надзора (IAIS) в 2005 году в своей статье "Новые стандарты страхового надзора"<sup>1</sup> устанавливает общие принципы страхового надзора, которые охватывают взаимоотношения между различными элементами надзора. В ней говорится:

...стандарты страхового надзора состоят из трех групп вопросов: финансовые вопросы, вопросы управления, а также вопросы поведения на рынке. В них также кратко изложены три уровня или аспекта, связанных с этими вопросами, отражающими три различные зоны ответственности: создание условий для эффективного страхового надзора, установление требований к нормативно-правовому регулированию и осуществление надзора.

Создание условий (предпосылок) для эффективного страхового надзора охватывает такие вопросы, как институциональные и правовые стандарты финансового сектора, эффективные финансовые рынки, и наличие надзорного, контролирующего органа, обладающего функциональной самостоятельностью, достаточными полномочиями и ресурсами.

Стандарты, поддерживаемые данными условиями, состоят из трех широко определенных категорий или "блоков" вопросов, которые в свою очередь относятся к:

- финансовым аспектам деятельности страховщика;
- тому как регламентируется деятельность страховщика;
- тому как страховщик осуществляет свою деятельность и представляет себя на рынке.

Каждый из этих блоков можно рассматривать с двух точек зрения или аспектов:

- требования к нормативно-правовому регулированию, относящиеся к деятельности страховщика;
- осуществление надзора, которое касается ответственности и деятельности контролирующего органа.

Соблюдение страховщиками требований к нормативно-правовому регулированию должно находиться под контролем надзорных органов. Оценка структуры (профиля) риска страховщика, управления и возможного финансового обеспечения также является существенным при надзоре. Органы надзора должны оценивать страховщиков в индивидуальном порядке, принимая во внимание конкретные обстоятельства каждого страховщика. В частности, надзорному органу необходимо заранее подготовиться к проверке и определить меры по исправлению структуры риска каждого страховщика, с учетом принципов правовой определенности и принципов равноправия.

Элементы Стандартов являются взаимозависимыми, и для обеспечения стабильности и эффективности принципов, менее жесткие требования в одном элементе подразумевают необходимость принятия более жестких мер в других элементах. Однако минимальные требования к каждому элементу Стандарта должны быть установлены на достаточно точном и детальном уровне и согласованы в качестве международно-признанного стандарта. Сочетание минимальных требований с взаимозависимостью элементов создает прочную основу Стандартов.

Этот общий подход к страховому надзору, и понимание компонентов эффективного правового режима, в равной степени применим к *такафулу*, и согласован с подходом, принятым в данной главе. Ключевые компоненты такого режима изложены в «Основных принципах страхования IAIS(МАОСН)»<sup>2</sup>, на которые время от времени мы будем ссылаться. В частности, в этой главе мы говорим о наличии эффективно

функционирующего органа надзора, характеризующегося функциональной самостоятельностью, наличием компетентного персонала и соответствующим кругом полномочий. Между тем эти компоненты не могут быть приняты сразу во всех юрисдикциях и проблемы выходят далеко за рамки тех, что характерны исключительно для *такафула*.

В данной главе мы также предполагаем, что действует минимальный стандарт по регулятивным нормам, будь то основное законодательство, подзаконные нормативные акты или нормы, установленные регулирующим органом. Содержание этих норм более подробно рассматривается в других главах данной книги.

Тем не менее, отход регулятивных норм от фактической деятельности надзорного характера жестко не контролируется. Как разъясняет IAIS (МАОСН), существует взаимозависимость между нормативно-правовой и надзорной деятельностью. Надзорная деятельность основана на нормативной базе, но существуют области выбора между применением более жестких, директивных требований к нормативно-правовому регулированию, или же более активным участием надзирающего органа. Одной из возможностей применения данного выбора может быть случай, когда там, где нормативно-правовая база является слабой, недостатки, будут компенсированы деятельностью надзорных органов. Однако, даже сильная нормативно-правовая база, основанная на принципах, требует строгого надзора из-за содержащихся в ней элементов судейства и гибкости.

Другая причина, почему линия поведения в данном случае не может быть жесткой, заключается в том, что большинство органов надзора также в некоторой степени являются регулирующими органами. Некоторые из них имеют широкие полномочия нормотворчества, т.е. правоспособность устанавливать нормы для других органов. Даже в тех случаях, где формальные нормы могут быть изменены с большим трудом, надзирающий орган часто может издавать указания или некоторые другие положения, если не с обязательным статусом для выполнения, то хотя бы со статусом,

носящий строго рекомендательный характер. Надзирающий орган может также иметь право отменять или изменять нормы в отношении конкретных страховых компаний. Таким образом, в практическом смысле, надзорные органы, как правило, рассматривают различные варианты для решения вопроса, некоторые из них носят нормативные или квази-нормативные изменения.

Поэтому в данной главе внимание будет сосредоточено на основных рисках с точки зрения надзирающего органа, т.е. в трех областях, определенных IAIS(MAОСН), а также сосредоточены на тех областях, которые полностью или частично касаются исключительно *такафула*. Также будут обсуждаться способы их урегулирования, выбор нормативно-правовых инструментов, учитывая, что некоторые из рисков более детально будет рассматриваться в других главах.

## **7.2 ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ**

В случае *такафула*, вопросы управления являются важнейшими, охватывающими управление в широком смысле этого слова, чтобы использовать по максимуму права и обязанности различных сторон, и структуры, которые уравнивают и защищают их. Одна из причин этого заключается в том, что права и обязанности в *такафуле* гораздо менее понятны, чем в традиционном европейском страховании, с его долгой историей, значительным объемом законодательных актов и наличием прецедентного права.

Более важной причиной является та, что, пока существуют компании взаимного страхования в чистом виде, общей бизнес-моделью в современной *такафул* отрасли будет являться смешанная модель коммерческой акционерной компании и компании взаимного страхования. Как уже говорилось в главе 2, присущие данной модели смешанные черты и фактические формальные договорные взаимоотношения между сторонами могут значительно различаться. Однако, по существу *такафул-оператор*

действует от имени участников (страхователей), будь то *вакиль* (*wakeel*), *мудариб*, или оба вместе взятые. Это создает многие схожие проблемы агентства с проблемами других сфер бизнеса, с той лишь разницей, что "агент" может подвергать риску значительные суммы своего собственного капитала.

Но в дополнение к специальным вопросам *такафула*, остаются вопросы управления в целом, в том числе несовпадение интересов руководства компании с интересами собственников и других заинтересованных сторон. Таким образом, проблемы управления *такафулом*, которые обсуждаются в главе 4, являются гораздо более сложными, чем проблемы обычной акционерной компании или компании взаимного страхования, т.к. интересы акционеров, страхователей и руководства необходимо рассматривать с точки зрения принципов Шариата.

Пожалуй, стоит также отметить, что вопросы управления являются одними из самых сложных, с которыми органы надзора должны иметь дело. На нормативно-правовом уровне, трудно определить механизмы управления, которые будут подходить для целого ряда компаний, с которыми надзирающим органам приходится иметь дело. Кроме того, хотя относительно легко подтвердить существование формальных структур управления, намного сложнее обеспечить их эффективную работу, особенно под давлением. Многие из этих структур предназначены для обеспечения сбалансированности. Это означает, что возможны фактические или потенциальные конфликты, как правило, среди людей высоко мотивированных и хорошо образованных. Такие лица будут пытаться обойти структуры управления или подчинить их своей воле, и это не всегда легко обнаружить. Кроме того, надзирающий орган может применить нормы пригодности и соответствия, в том числе соответствие профессиональным требованиям по отношению к членам совета директоров и топ-менеджерам, но, как правило, требуются разумные объективные основания для чьей-нибудь дисквалификации. Было бы, например, трудно на практике



дисквалифицировать кого-то из совета директоров лишь на том основании, что он или она больше не обеспечивает эффективное выполнение задач, поставленных главным управляющим компании.

Так, в решении вопросов управления, органы надзора, как правило, действуют в рамках относительно недирективных нормативно-правовых стандартов, нуждаясь в принятии существенного решения, относительно того насколько эффективны распоряжения в рамках данной компании, и часто им бывает трудно применить нормативно-правовые инструменты способом, который непосредственно бы имел отношение к вопросу об управлении.

Для надзорного органа, ключевые риски управления, присущие *такафулу*, относятся к недостаткам в управлении по принципам Шариата, когда договорные соглашения между страхователями и акционерами формируют значительное несовпадение интересов, и когда интересам страхователей не уделяется должное внимание в процессе принятия решений.

Первый из этих рисков знаком нам из других областей исламской финансовой деятельности, и также знакомы факторы уменьшения риска в данном случае. Они, как правило, включают требования проведения официальной консультации у компетентных и независимых шариатских ученых, по вопросам шариатской проверки, аудита и методов по применению полученных советов. Применение таких методов предоставит существенные документальные свидетельства, и, поэтому, органам страхового надзора будет относительно легко дать оценку деятельности при очередной проверке.

Несколько сложнее, но в равной степени знакома проблема конфликта интересов, когда шариатские ученые являются членами совета директоров компаний, которые могут быть конкурентами или контрагентами по отношению к данной компании (например, *такафул-компания* или *ретакафул-компания*, с которыми он имеет дело). Полностью избежать конфликт не представляется возможным, поэтому должен быть принят

механизм для управления им. Эффективное функционирование данных механизмов – это еще одна область надзорной деятельности.

В случае *такафул* отрасли, существует два основных вопроса. Один вопрос касается различий между фирмами по предмету или содержанию консультаций, которые они получают. Ситуация усугубляется, когда фирмы работают за пределами национальных границ, так как любая попытка по обеспечению единообразного толкования на национальном уровне влечет риск того, что фирма будет руководствоваться противоречивыми толкованиями в различных странах, в которых она функционирует. Страхование, как правило, является международным бизнесом. Оно зависит от закона больших чисел, используемого для создания диверсифицированных страховых пулов с достаточно предсказуемым поведением. Даже там, где фирмы (как субъекты права), ограничиваются той или иной страной, они вполне могут быть частью международной группы, где риски объединяются через внутригрупповые транзакции. Таким образом, *такафул-фирмы* и группы могут быть сильнее подвергнуты разногласиям при различных толкованиях Шариата, в сравнении с некоторыми другими видами страхового бизнеса. Это еще усугубляется тем фактом, что, поскольку *такафул* является относительно молодой отраслью, все толкования, интерпретации в этом плане пока окончательно не сформированы. Практически на любых встречах, заседаниях по данному предмету, будут обсуждаться различия в толкованиях, и дискуссия может быть весьма острой.

Другая проблема в том, что в ситуации, когда ощущается явная нехватка шариатских ученых с соответствующими знаниями в области финансов, число компетентных специалистов в сфере страхования будет еще меньше. Хотя это может оказать некоторое положительное влияние на количество возможных вариантов толкований, это также увеличит риск возникновения конфликта интересов, поскольку шариатские ученые, скорее

всего, являются членами совета директоров в компаниях, которые либо конкурируют друг с другом, либо ведут вместе бизнес.

Непосредственно по данным вопросам надзорные органы мало что могут сделать. В зависимости от их подхода к шариатскому управлению, им необходимо тщательно рассматривать любые аргументы, суждения, касающиеся фирмы и следовать толкованию, действующему в стране. Они, как упоминалось выше, также должны признать тот факт, что нельзя избежать полностью конфликт интересов среди шариатских ученых, но, безусловно, им необходимо управлять.

Второй из рисков управления – это несовпадение интересов, вытекающих из договорных соглашений. Даже там, где компании используют договора, соответствующие нормам Шариата при определении характера взаимоотношений, отдельные пункты договоров могут различаться в способах установления мер поощрения. Например, в общем *такафуле*, если оператор получает *вознаграждение вакала* (*wakalah fee*), рассчитанное в виде определенной процентной доли от суммы взносов (пожертвований), оператор будет иметь определенный стимул для максимизации объема страховых премий, даже при риске занятия нерентабельным бизнесом, особенно если нет действующего обязательства по обеспечению *карда*, предоставляемого в случае дефицита фонда. Если же, с другой стороны, *вознаграждение wakalah* включает в себя элемент, связанный с исполнением обязательств перед *такафул-фондом*, и зависит от того как эти обязательства исполнены, оператор может иметь стимул к максимизации страховых излишков в фонде. В данном случае выгодно заниматься маленьким бизнесом по более высоким ставкам. Там где для управления инвестициями используются модели, основанные на принципе *мудароба* (*mudarabah*), тот факт, что *мудариб* – доверительное лицо (при отсутствии неправомерного поведения) участвует в доходах, но не в убытках, естественно приведет оператора (*мудароба*), к полной готовности принять риск.

Существуют также противоречия в инвестиционном менеджменте, которые вытекают непосредственно из того факта, что при обычной современной *такафул* деятельности, существует по крайней мере два страховых пула с различными правами собственности: пул акционеров и пул страхователей. Действительно, может существовать более двух страховых пулов, в случае если оператор разделяет группы страхователей, например, на группы по краткосрочному страхованию и страхованию с длительным сроком урегулирования. Это сразу создает множество потенциальных конфликтов в управлении инвестициями компании, которые должны быть отнесены к страхователям, акционерам, или к обоим в некоторой установленной пропорции. Тот факт, что между двумя страховыми пулами наблюдается разная готовность к принятию риска, и различные взгляды на соотношение активы-обязательства, означает, что упрощенный подход в данном случае не сработает.

Таким образом, в *такафул* страховании, проблема защиты интересов страхователей представляется еще большей, чем в традиционном европейском страховании. Даже в традиционном страховании эта проблема может оказаться неразрешимой. Согласно классическому подходу Великобритании к страхованию жизни "назначенный актуарий" играет защитную роль, выходящую за рамки чисто технической роли. Эта модель скопирована некоторыми другими странами. В данной модели есть положительные моменты как для исламского страхования *такафул*, так и для традиционного европейского страхования, но также есть свои ограничения. Положение назначенного актуария в компании всегда подвергала его или ее некоторому давлению, так что в итоге его или ее мнение не отличалось от мнения членов руководства компании. Действительно, чем больше его или ее влияние на принятие решений, тем больше риск.

Стоит отметить, что даже обычные общества взаимного страхования могут испытывать проблемы в сфере управления. Страхователям в крупных компаниях взаимного страхования трудно оказывать существенное влияние

на руководство и принимать обоснованные решения, касающиеся их долгосрочных интересов в технической области. Британское общество взаимного страхования Equitable Life испытывала большие проблемы, которые привели к расследованию, начатому британским правительством во главе с Лордом Пенроузом.<sup>3</sup> Судья Лорд Пенроуз критиковал корпоративное управление фирмой и объяснил несостоятельность (провал) «назначенного актуария» по защите интересов страхователей. Он сказал:

Нет никакого внешнего интереса, на которое можно положиться для защиты интересов страхователей компании по взаимному страхованию жизни, и страхователи, хотя являются представителями имущественного интереса, являются неправопособными... Я пришел к выводу, что единственный приемлемый подход ко многим, не поддающимся прогнозированию проблемам, которые характерны для взаимного общества страхования жизни заключается в том, чтобы убедиться, что эти проблемы поддаются в некоторой степени нормативно-правовому рассмотрению, которое принимает во внимание положение, что помимо регулирующих органов, никто не может помешать повлиять на деятельность, которая должна оставаться формой организации, управляемой олигархией, и только в крайних случаях разрешается контроль со стороны профессиональных актуариев тех руководителей, деятельность которых принципиально зависит от их совета.

С небольшими изменениями, этот аргумент может быть применен и к управлению *такафул-оператором*.

Ни один регулирующий орган не может быть вовлечен в принятие существенного бизнес-решения. Попытка сделать это, особенно на основе ограниченной информации и ресурсов, может привести к опасной ситуации как для регулирующего органа, так и для регулируемого. Подход к управлению *такафул-оператором*, следовательно, необходимо обеспечить механизмом, посредством которого интересы страхователя могут постоянно реализовываться в процессе принятия решений. (Один из таких механизмов,

практикующийся в Судане, обсуждается в главе 4.) Нормативно-правовой подход также должен гарантировать, что данный механизм внедрен в фирму, а также проводятся регулярные проверки, для того чтобы подтвердить, что он на самом деле обеспечивает эффективное выполнение задач. Это схоже с подходом, когда некоторые регулирующие органы осуществляют управление в соответствии с принципами Шариата с акцентом на методы, которые гарантируют, что нормы Шариата будут реализованы и что это подтвердится при аудите. На момент написания книги, Совет по исламским финансовым услугам готовит проект стандарта по управлению *такафул-операторами*, где будет предложено создание Комитета по вопросам управления, как уже было предложено другим исламским финансовым фирмам. Однако, вполне вероятно, что пройдет несколько лет пока он будет внедрен в большинство соответствующих юрисдикций. Тем временем, органы надзора будут сталкиваться с более трудной задачей, пытаясь понять, каким образом в компании учитываются интересы страхователей и вмешиваться, в случае ненадлежащего исполнения их интересов.

#### 7.2.1 Примечание об «исламских окнах»

Проблемы управления возрастут, если органы надзора разрешат страховщику основать «*такафул-окно*». (Этот термин используется здесь в строгом смысле, подразумевая, что *такафул полис* и полис традиционного страхования зарегистрирован одним и тем же юридическим лицом. Это утверждение не применяется в том же смысле ни к специализированным *такафул-филиалам*, ни к «окнам» страховых посредников).

Существование «окна» имеет несколько смыслов. Существуют (как минимум) две отдельные группы страхователей, акционеров и менеджеров, чьи интересы должны быть сбалансированы. Кроме того, спорно, что в данной ситуации собственные средства акционеров (из которых должны выдавать заем для поддержки рискованных счетов участников (PRA)) необходимо инвестировать в совместимые с нормами Шариата активы.

Следующий вопрос, заключается в том, что инвестируются ли средства *нетакафул-страхователей* в активы, совместимые с нормами Шариата. Если это так, то разница между ними и *такафул-страхователями* в том, что они не разделяют страховые излишки (и, предположительно, платят низкие страховые взносы (премии)). Но если фонды создаются страхователями, которые не инвестируют в активы, соответствующие нормам Шариата, тогда они должны быть отделены от фондов *такафул-страхователей* и *такафул-акционеров*. Тогда, в результате, вероятно будет создана структура по сути традиционного «окна страхования» *такафул-страховщика*.

Если активы страхователей традиционного европейского страхования смешиваются с активами акционеров, то в случае дефицита они могут использоваться для поддержки рискованных счетов участников, но средства фонда этих участников не доступны для поддержки страхователей традиционного европейского страхования. Это неравенство имеет значение для собственного капитала компании, а также поднимает вопросы о том, как будет применяться условие достаточности основного капитала.

Если, с другой стороны, средства фонда, выделенные страхователями традиционного европейского страхования, управляются как отдельным страховым пулом, тогда должны быть определены связи между ними и средствами акционеров для целей достаточности собственного капитала; должны быть осмыслены соответствующие меры вознаграждения; и когда наблюдается приток инвестиций, интересы трех групп участников должны быть сбалансированы. Трудно понять, почему страховщик или надзорный орган, которые рассматривают эти вопросы, предпочитают «исламские окна» созданию филиалов.

Одно из возможных исключений относится к семейному *такафулу*, где можно представить себе структуру, в которой *такафул* и *нетакафул-страхователи* используют общие рискованные счета участников, и где их активы и активы акционеров инвестируются способом, совместимым с принципами Шариата. Однако, они могут иметь отдельные инвестиционные

счета участников, которые могут следовать стратегии совместимости или не совместимости с принципам Шариата. Такие структуры, конечно, основаны на предположении, что средства инвестиционных счетов участников никогда не будут использоваться для покрытия дефицита рискованных счетов участников и по-прежнему трудно понять, почему данный принцип уже не будет работать с более простыми структурами.

### **7.3 ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ**

Многие, но далеко не все финансовые вопросы, относящиеся к *такафул-оператору*, схожи с вопросами в традиционном европейском страховании. С другой стороны, многие проблемы, с которыми сталкиваются *такафул-компании* во взаимоотношениях с органами надзора, связаны с принципиальными недостатками правового режима страхования их юрисдикций в целом.

На момент написания книги, не существует общепринятого международного стандарта по условиям достаточности собственного капитала в страховании. В этой связи, страхование принципиально отличается от банковской деятельности, в которой Базельское соглашение (Базель I) получило широкое признание. Оно применялось также за пределами предмета своей изначальной цели, за пределами банковского сектора в целом. Существовало даже несколько авторитетных юрисдикций, которые не собирались применить Базельское соглашение в первой и второй версии к банковской деятельности.

Наоборот, правовые режимы страхования разработаны в более разрозненной форме и не существует пока ни одного общепринятого стандарта. Режим в США, например, существенно отличается от канадского или австралийского режима, и есть страны, которые не имеют правового режима по достаточности собственного капитала, кроме простого требования к платежеспособности. Европейским союзом разработан режим с широкой областью применения, но он была принят довольно давно, так что этот



режим имеет множество недостатков, включая отсутствие подхода, основанного на оценке риска активов в балансовом отчете. К счастью, программа Евросоюза *Solvency II* сейчас находится на последней стадии разработки и ожидается, что будет представлена официально на самом высоком уровне. Работа ведется в тесном сотрудничестве с похожим проектом МАОСН (IAIS), и оба проекта утверждают принципы, в целом аналогичные тем, что рассмотрены в Базель II. Однако пройдет несколько лет, пока данные правовые режимы вступят в силу.

Прогресс на пути установления общего режима был осложнен отсутствием консенсуса по вопросу оценки активов и обязательств. Некоторые регулирующие органы традиционно отдают предпочтение весьма консервативным их оценкам. Другие предпочитают что-то ближе к рыночной (обоснованной) оценке, подразумевая потребность в определении более точной маржи в правовом режиме достаточности собственного капитала. Во всех важных вопросах существует фундаментальная проблема оценки обязательств в балансе, что откладывает принятие окончательного международного стандарта бухгалтерского учета (см., например, "Предварительный обзор договоров страхования", Совет по Международным стандартам финансовой отчетности, май 2007 г.).

Важный смысл всего этого заключается в том, что даже в традиционном европейском страховании, переход на более совершенную схему достаточности собственного капитала еще далек, хотя основные направления такой схемы уже выработаны. Мы не можем планировать нормативно-правовое регулирование *такафула*, опережая процесс регулирования страхования в целом, хотя мы можем с достаточным основанием ожидать, что *такафул* не будет сильно отставать от традиционного европейского страхования. Там, где разрешается пользоваться традиционным страхованием, как и происходит в большинстве случаев, можно также рассчитывать на две системы тесно взаимосвязанные между собой, в противном случае применяется регулятивный арбитраж.

Отсюда следует, что основным условием, при рассмотрении достаточности собственного капитала для *такафула*, должно быть наличие или доступность страхового механизма в сочетании с добросовестной практикой. Но не существует пока единого механизма, который можно было бы принять.

Признается, что в некоторых странах, где практикуется *такафул*, данное условие не выполняется, и механизм сильно отстает от примера добросовестной практики, представленного текущим Европейским правовым режимом. В данной ситуации, однако, проблемы нормативно-правового регулирования в страховании выходит за рамки данной главы.

Так какие выделяются проблемы, характерные для *такафула* при принятии такого механизма?

Во-первых, самая основная проблема касается идентификации юридических лиц, к которым должен применяться пруденциальный режим. Здесь нужно установить, какие активы могут отвечать по каким обязательствам.

В рамках обычной структуры современной *такафул* деятельности, естественной отправной точкой является рассмотрение *такафул* фонда (или рискованных счетов участников). Однако их только их рассмотрение будет означать, что не учитываются средства акционеров. Это, в свою очередь, будет означать, что рискованные счета участников будут обеспечиваться ресурсами за свой счет, чтобы поддержать рост и развитие бизнеса на раннем этапе.

Второй вариант заключается в рассмотрении юридического лица в целом, предполагая, что все активы компании способны отвечать по обязательствам, в том числе покрывать убытки страхователей. Дополнительный смысл заключается в том, что существует исполнимое обязательство (которое может быть принудительно исполнено) по любому дефициту в рискованных счетах, который должен быть покрыт за счет средств акционеров. Предоставление *карда* (*quard*) может быть в виде нормативного

требования, или может быть рассмотрено с юридической точки зрения, что существует компания, которая должна покрывать убытки и что суд не будет принудительно осуществлять разделение средств страхователей и акционеров.

Регулирующий орган должен правильно осуществлять анализ в обоих случаях. Если он это не делает, тогда орган надзора должен, безусловно, учитывать оба варианта при оценке риска.

Еще одна сложность выявляется при рассмотрении деятельности семейного *такафула*, который имеет основной накопительный элемент, и для которого очень важна доходность инвестиций. В организационной структуре, которая широко используется в некоторых странах существует разделение между страховым пулом (рисковым счетом участников) и инвестиционным счетом участников, который используются как основной элемент при инвестировании. (Хотя средства в инвестиционных счетах участников объединены в общий фонд, они могут быть рассмотрены как отдельно относимые на счет каждому страхователю, и счет, как правило, функционирует именно на этом основании.)

Согласно общим принципам, средства инвестиционных счетов участников не должны считаться доступными для покрытия любого дефицита рискованных счетов участников, или по крайней мере должны при этом ранжироваться по средствам акционеров. Подразумевается, что все они должны быть потом исключены при подсчете достаточности собственного капитала. Если нормативная база не обеспечивает это условие, тогда надзорные органы должны выполнить расчет, исключив данные средства инвестиционных счетов.

В этом случае, однако, возникает вопрос, существует ли какой-либо аналог хорошо известной концепции замещенных(перемещенных) коммерческих рисков в исламском банкинге. То есть, испытывает ли *такафул-оператор* определенное давление по поддержанию притока страховых возмещений страхователям выше уровня, который подтвержден

финансовыми результатами базовых инвестиций. Если это так, было бы неправильно, полностью исключать инвестиционные счета участников при подсчете достаточности капитала. Это вопрос, который, кажется, не был учтен, ни в нормативных требованиях обеспечения достаточности капитала, ни в какой-либо другой деятельности по установлению стандартов. Также ставится вопрос: должны ли инвестиционные счета участников учитываться при подсчете достаточности собственного капитала или же возможное существование перемещенных (замещенных) коммерческих рисков является просто вопросом, который должен находиться под контролем надзорных органов.

Второй важный вопрос в пруденциальном надзоре касается инвестиционного риска, учитывая относительно ограниченный выбор активов, доступных для *такафул-оператора*. Это, конечно, главная проблема тех юрисдикций, где регулирующие органы отвечают за разделение активов, но она может по-прежнему создавать проблемы даже в самой передовой правовой базе.

В этом отношении наблюдается нехватка инструментов инвестирования для получения фиксированной (или квазификсированной) прибыли особенно с большим сроком погашения, что дает основание для возможного несовпадения по срочности активов и пассивов. (Активы и пассивы группируются по "корзинам срочности", после чего управление сосредоточивается на выяснении особенностей каждой группы и регулировании ее изменений). Из-за этого дефицита инструментов, исламские облигации, *суккук*, как правило, не стремятся выйти на ликвидные рынки, что приводит к проблемам оценки. Недвижимость может быть заманчивой долгосрочной инвестицией, но кроме того, что она является высоко цикличным классом активов, ей, как известно, не хватает ликвидности.

На практике, существующие *такафул-страховщики*, как правило, применяют обдуманый подход и помещают свои инвестиции в

краткосрочные инструменты, в частности, на счета в исламские банки. Как правило, этот осторожный подход приводит к доходности инвестиций, которая обычно ниже, чем у традиционных европейских страховых компаний, что в свою очередь приводит к некоторой финансовой напряженности в компании.

Существующая модель инвестирования *такафул-компаниями* отражает концентрацию бизнеса в индивидуальных видах страхования, не связанных со страхованием жизни, которые, как правило, относятся к краткосрочному страхованию. Данная модель, конечно, будет иной при более длительных сроках страхования, характерных для семейного *такафула*, особенно там, где инвестиционная составляющая является определенной частью пожертвования. В этих условиях, можно было бы ожидать, что увеличатся количество акций от инвестиций (либо непосредственно, либо через инвестиционные фонды), но то, что страхователи несут инвестиционный риск ограничивает (но не исключает) проблемы волатильности (ред. волатильность – важнейший финансовый показатель в управлении финансовыми рисками. По сути, волатильность – это мера риска использования финансового инструмента за заданный промежуток времени.)} на фондовых рынках. Некоторые коммерческие виды общего страхования, однако, имеют более длительные сроки урегулирования, чем индивидуальные виды страхования и если *такафул* отрасль расширяется за пределы сегмента своих видов страхования, то это может привести к значительным проблемам, связанным с активами.

До сих пор мы обсуждали инвестиционные риски, которые имели отношение к рискам, связанными с индивидуальными инвестициями и с балансированием активов и пассивов. Существуют, однако, разновидности риска концентрации {ред. риск, вызванный чрезмерной концентрацией бизнеса}, который часто обрушивается на *такафул-компании*.

Во-первых, эти компании, как правило, являются частью больших финансовых групп, и исследования (см. главу 11) показали тенденцию,

касающуюся инвестиций, что члены одной и той же группы склонны сосредотачивать свои инвестиции в одинаковых областях. Это создает как прямой риск концентрации, так и групповой риск (то есть риск, который вызывает проблемы в одной части группы, будет иметь опосредованное воздействие на другую часть группы, или, что общие проблемы затруднят членам группы поддержку друг другу в случае необходимости).

Во-вторых, возникает вопрос, связанный с категорией активов, которая еще не обсуждалась - дебиторская задолженность по перестрахованию. Большинство *такафул-компаний* являются небольшими компаниями и имеют высокие ставки по цессии (уступке прав требования), как правило, около 50 процентов. Это означает, что хорошо разработанная программа перестрахования является необходимостью, и следует избегать чрезмерной концентрации на одном перестраховщике (или *ретакафул-операторе*). Качество перестраховочной программы является предметом оценки надзорных органов, поскольку финансовое положение основных *такафул-компаний* будет сильно различаться в структуре, которая должна быть прописана в нормах. (Стоит также отметить, что даже при хорошо продуманной программе, риск концентрации может возникнуть, в случае если серьезное страховое событие приведет к большому размеру убытков на одного перестраховщика.).

В более общем плане, надзорный подход к проблемам, связанными с активами будет зависеть от характера правового режима в отношении капитала. В системах, полностью основанных на риске, многие из проблем, описанные выше, будут отражены автоматически в требованиях к капиталу. В других системах, надзорные органы должны быть более бдительными при оценке рисков. Это будет необходимо при любых страховых событиях, связанными с теми рисками, которые трудно отразить в официальных правовых режимах капитала, например, при несовпадении по срочности активов и пассивов. Надзорные органы также должны быть уверены, что фирма имеет соответствующие системы и механизмы контроля в отношении

своих инвестиционных решений, и что это хорошо работает на практике. Эти системы должны, безусловно, охватывать различные виды балансирования активов и пассивов, а также избегать риски концентрации и групповые риски.

### *7.3.1 Осуществление надзора за группами*

Регулирующие органы в страховании, как правило, отстают от регуляторов банковской системы в осуществлении надзора за группами компаний на консолидированной основе, стремясь вместо этого сосредоточиться на ограничении их деятельности на местах. Ситуация меняется, и надзор за группами в той или иной форме, вероятно, будет частью будущего плана нормативно-правового регулирования страхования.

Для *такафул-групп*, большинство вопросов будут применяться на уровне отдельного предприятия. Главным формально-юридическим вопросом будет, как должна происходить консолидация компаний, в частности, в какой мере средства акционеров и страхователей должны быть объединены на уровне группы. Данный вопрос принципиален: могут ли средства в рискованных счетах участников в одной *такафул-компании* быть рассмотрены в качестве средств для погашения обязательств, возникающих в других *такафул-компаниях*. Эти средства, естественно, считаются средствами участников, пожертвованными для возмещения убытков других участников в случае возникновения определенных неблагоприятных ситуаций. Вопрос в том, как широко можно интерпретировать такое понятие как «намерение участников жертвовать средства». Насколько известно автору, точного ответа на этот вопрос в принципе никогда не будет. Однако отдельные *такафул-компании* могут рассмотреть его в своих условиях договора, таким образом, ограничивая договором право оператора передавать страховые излишки одному фонду на покрытие дефицита другого фонда в рамках одной компании.

Там, где *такафул-оператор* является частью группы, которая включает в себя компании традиционного европейского страхования, вопрос может стоять еще острее, если только он не рассмотрен в договоре.

*Такафул-операторы* могут быть также частью финансовых групп, которые не только занимаются страховой деятельностью. Существуют грамотно установленные принципы по надзору за финансовыми конгломератами, которые определены в результате работы Совместного форума, хотя надзорная практика часто отстает от этих принципов. Даже интеграция традиционного европейского страхования в объединение финансовых групп может оказаться трудной, потому что подходы к страхованию рисков обязательно отличаются от подходов в других зонах риска данных конгломератов. В случае *такафул-компаний*, проблема, изложенная в предыдущем пункте, еще более усложняется. В отсутствие каких-либо конкретных договорных положений, можно предположить, что намерения *такафул-страхователей* могут быть истолкованы, возможно, таким образом, что их страховые взносы (являясь пожертвованиями) следует рассматривать как взносы для погашения *такафул-обязательств*. Однако трудно представить себе, что они могут рассматриваться в качестве средств доступных для погашения обязательств, возникающих, скажем, в результате банковских сделок или операций с акциями.

Не существует простого, машинального ответа на проблемы осуществления надзора за группами в *такафуле*, по крайней мере, на нынешней стадии развития отрасли. Единственный вывод, который можно сделать, что надзорным органам необходимо применять методы по консолидации групп с особой осторожностью, и учитывать не только результаты оценок, но и фактические риски, возникающие в группе, и ресурсы, которые доступны для покрытия этих рисков.

### 7.3.2 Раскрытие информации рынку



Частью пруденциального надзора является раскрытие информации финансовым рынкам. В банковском деле, к этому вопросу бы относился третий компонент Базельского соглашения. Данное раскрытие информации необходимо отличать от раскрытия информации клиентам или потенциальным клиентам, которое обычно считается частью надзора за рыночным поведением.

Согласно пояснительной статье МАОСН (IAIS):<sup>4</sup>

При условии обеспечения соответствующей информацией, что позволяет им оценивать деятельность страховщика и риски, присущие этой деятельности, рынки могут эффективно действовать, поощряя те компании, которые эффективно управляют рисками и применяя штрафные санкции к тем, кто этого не делает. Это часто называют рыночной дисциплиной. Она служит дополнением к надзорной деятельности.

Индивидуальные страхователи не всегда имеют возможность и ресурсы, чтобы оценить финансовую устойчивость страховщиков и понять раскрытие информации о страховщике... Другие участники рынка, такие как акционеры, аналитики рынка ценных бумаг, страховые агенты, брокеры, рейтинговые агентства и средства массовой информации помогают страхователям - физическим лицам контролировать деятельность страховщика; хотя, их роль и участие зависят как от конкретной страны, так и от вида страхового продукта.

Идея в том, что раскрытие информации будет влиять не только на поведение страхователей, потенциальных страхователей, но и на поведение инвесторов, кредиторов и контрагентов рынка таким образом, чтобы поддерживать дисциплину в фирме. Таким образом, как в страховании, так и в банковском деле регулирующие органы устанавливают принципы раскрытия информации, которые выходят далеко за рамки тех, которые характерны для обычной торговой компании.

МАОСН (IAIS) обнародовал стандарты для улучшения процесса раскрытия информации в различных областях.<sup>5</sup> Предполагается, что они

будут интегрированы в единый стандарт по раскрытию информации. На момент написания книги, они в целом пока не приняты, и существует вероятность того, что их принятие будет связано с принятием нового правового режима по достаточности капитала, о котором уже говорилось ранее.

Данные раскрытия информации в отчетах формулируются для стандартной акционерной компании. Для типичных *такафул-структур* потребуется их значительная корректировка из-за необходимости соблюдения разделения между средствами страхователей и акционеров, и что более важно из-за различия способов, по которым *такафул* распределяет риски между сторонами. Надзорные органы несут ответственность за то, чтобы данные раскрытия информации являлись четкими, справедливыми, и не вводили в заблуждение.

### 7.3.3 Примечание о несостоятельности

Несостоятельность страховщика, будь то компании традиционного европейского страхования или *такафул-компаний*, это то, чего надзорные органы стараются избежать. Кроме того, хотя в некоторых юрисдикциях несостоятельность или возможная несостоятельность находится под контролем надзорного органа, в некоторых других юрисдикциях, процесс будет под контролем суда с минимальным участием органов надзора. Закон о несостоятельности страховых компаний — это область узкоспециализированного предмета, и было бы неуместно обсуждать ее здесь подробно, тем более, как известно автору, ни одна *такафул-компания* никогда не была признана в качестве несостоятельной.

Несостоятельность подвергает договорные взаимоотношения внутри *такафул-компаний* критическому рассмотрению. В частности, учитывая, что *такафул-компания* образуется в качестве одного юридического лица, еще предстоит выяснить, в какой степени суд будет поддерживать разделение между собой средств акционеров, средств рискованных счетов участников, и

инвестиционных счетов участников. С одной стороны, суд может признать, что компания является юридическим лицом и, что, например, активы рискованных счетов участников, и инвестиционных счетов участников полностью доступны для покрытия кредитов акционеров. С другой стороны, он может считать, что разделение является абсолютным, и что нет никаких обязательств у акционеров по покрытию любого дефицита в рискованных счетах участников (PRA), если это будет отрицательно сказываться на их собственных кредитах. (Заметим, однако, что это будет противоречить европейской позиции в этом вопросе, т.к. убытки страхователей будут важнее, чем общие убытки страховой компании.)

Нет смысла сейчас обдумывать в подробностях возможное поведение суда, тем более, что суды в различных юрисдикциях могут вести себя по-разному. Принципиальный момент для надзорных органов состоит в том, что при рассмотрении достаточности собственного капитала, они не должны принимать во внимание конкретные активы как имеющиеся в наличии для покрытия конкретных обязательств, если у них нет разумных оснований полагать, что финансовое положение компании выдержит в конечном итоге такую нагрузку.

#### *7.3.4 Примечание о “ран-офф” (Прекращении договора страхования)*

Прекращение договора страхования, это тот случай, когда страховщик перестает вести «новый бизнес» (ред. под "новым бизнесом" понимается совокупность договоров страхования (полисов), заключенных с новыми клиентами, а также договоров страхования (полисов), заключенных с существующими клиентами, но по новым объектам страхования либо по новым видам страхования), но продолжает платить страховые возмещения. Эта ситуация является одной из самых сложных при страховом надзоре, т.к. это принципиально меняет структуру мотивации.

В компаниях традиционного европейского страхования, без всякой перспективы «нового бизнеса», у акционеров нет стимула оплачивать

страховые возмещения, если есть возможность избежать оплаты (хотя данный фактор может быть смягчен, если в той же группе есть компании, чьи репутации могут пострадать). У них также нет стимула для поддержания основного капитала кроме абсолютного минимума, который требуется по закону, но есть желание извлечения средств из капитала, где это только возможно. Кроме обычных способов по «вытягиванию» средств из капитала, в основном за счет дивидендов, могут быть использованы такие методы, как взимание комиссии за управление средствами компании или механизмы размещения перестрахования в дочерних компаниях. Ободряющие прогнозы роста страховых возмещений могут содействовать процессу извлечения средств из капитала, а, когда прогнозы не подтверждаются, возможна ситуация, при которой наблюдается нехватка средств для покрытия убытков страхователей. В то же время, имеющиеся правовые санкции надзорных органов ограничены, так как иначе угрозы отозвать лицензию фирмы были бы бессодержательны и неэффективны.

Все это приводит надзорных органов проявить повышенный интерес к фирме в ситуации ран-офф, (ред. - термин, применяемый в тех случаях, когда страховщик не подписывает новый страховой договор, но его обязательства сохраняют силу согласно уже подписанным договорам, продолжающим свое действие), и в целом подвергнуть ее особому правовому режиму, разработанному с целью чтобы ограничить извлечение средств из капитала. Что еще более важно, в последние годы вырос рынок специалистов, которые управляют бизнесом при ран-офф, стараясь приостановить отток средств из капитала фирмы.

Для общего *такафула*, однако, положение в корне различно, по крайней мере, что касается его наиболее распространенной модели. Как только прекращается «новый бизнес», поток *вакала взносов* в фонды акционеров также прекращается. Тем не менее, расходы по управлению компанией продолжают, но постепенно сокращаются исходя из того факта, что не заключаются новые договора страхования. Хотя в данной ситуации

все еще возможно получение взноса *мудароба* от управления инвестициями, вполне вероятно, что расходы на сокращение бизнеса обусловят продолжающееся размывание акционерного капитала. С другой стороны, средства в рискованных счетах участников являются собственностью страхователей и, в то время как это способствует снижению стимула по ограничению выплат страхового возмещения, это также означает, что у акционеров нет возможности для получения выгоды при эффективном управлении процессом ран-офф. Это создает необычайно мощный стимул для акционеров для извлечения как можно больше средств из капитала, и уходу из отрасли. Вполне вероятно, что должны быть определены некоторые новые условия договора между страхователями и ран-офф менеджерами, но пока нелегко понять, как это может быть достигнуто. Вполне возможно, что один из способов – это когда органы надзора или суд замещают функции (действуют от лица) страхователей в достижении этой цели. При любых обстоятельствах, даже при большом соблазне извлечения средства из капитала, оставляя страхователей в зоне потенциального риска, потребуются еще более сильный контроль со стороны надзорных органов, чем в традиционном европейском страховании.

Вопросы в традиционном страховании жизни и в семейном *такафуле*, существенно различаются. Здесь выделяется такой способ сохранения основной деятельности как инвестиционный менеджмент, и убытки при рисках неблагоприятного развития событий - главным образом в случаях смертности - менее существенны. В *такафуле*, продолжающийся поток страховых премий по существующим полисам и, особенно, продолжающееся участие в прибылях по *инвестициям мудароба* дают акционерам или ран-офф специалистам стимул для управления бизнесом.

#### **7.4 ВОПРОСЫ ПОВЕДЕНИЯ НА РЫНКЕ**

Этот термин или его эквивалент, "ведение бизнеса" относится в основном к тому, как страховщик взаимодействует со страхователями или

потенциальными страхователями, действуя непосредственно или через посредников. Он также охватывает отношения с другими игроками на рынке, например, посредниками или инвестиционными менеджерами. Его инвестиционные возможности, например. В этих последних областях, однако, трудно понять, то что вопросы для органов надзора существенно отличаются от вопросов, которыми ведают страховщики традиционных европейских страховых компаний. В этом разделе, таким образом, мы концентрируемся на поведении страхователей.

Главные, но не все вопросы, здесь относятся к моменту продажи. Здесь следует отметить, с самого начала, что для традиционного европейского страхования, сила действия правовых режимов рыночного поведения различаются в зависимости от юрисдикций, даже в большей степени, чем правовые режимы достаточности собственного капитала. Существуют также различия между режимами применительно к страхованию жизни и общему страхованию (или, по крайней мере, те продукты по страхованию жизни, в которых присутствует существенный элемент инвестиций). Основанием для этого в основном является большой период длительности этих страховых продуктов наряду с обычно редкими в последние годы случаями возвращения денежных сумм лицам, отказавшимся от страхового полиса. Это означает, что трудно будет возместить необдуманную покупку продукта без существенных потерь. Не существует также, как и большинстве случаев в общем страховании, возможности поменять провайдера(представителя) за короткий период времени. В интегрированных режимах, вполне вероятно, что режим рыночного поведения для продуктов по страхованию жизни будет совмещен с режимами других инвестиционных продуктов, таких как паевые инвестиционные фонды (фонды взаимных инвестиций).

Режимы рыночного поведения, как правило, сосредоточены на защите розничных потребителей, хотя фактическое определение этих режимов может отличаться. Т.к. *такафул* относится преимущественно к

индивидуальным видам страхования, обсуждение проблем в этой главе будет ограничено розничной областью.

Следует отметить, однако, что развитие режимов поведения на рынке страхования отстает от развития пруденциального регулирования, а также от режимов поведения на рынке в других секторах, в частности, в секторе управления активами. Поэтому, принятие единой схемы или механизма регулирования представляется даже более трудным, чем в области достаточности капитала. Это особенно характерно для общего страхования, и нормативно-правового регулирования посредников.

Инструменты, обычно используемые регуляторами поведения на рынке, включают в себя условия договора, а иногда и ценообразование ("его способ и форма"), требования к раскрытию информации, и соответствие (требованиям). В настоящее время не уделяется должного внимания подробному регулированию условий договора, требующему от органов надзора внимательного изучения каждого нового договора из-за расходов в связи с этим как для органа надзора, так и надзираемого. В Европейском Союзе, это считается незаконным, хотя существует законодательство, запрещающее использование несправедливых условий договора определенных видов.

Два других инструмента, раскрытие информации и пригодность (соответствие), очень тесно взаимосвязаны между собой. Первый заключается в предоставлении информации потребителям, на основе которого ожидается, что они смогут сделать хороший и осознанный выбор. Пригодность налагает на фирму определенное обязательство в том, чтобы продаваемый продукт подходил потребителю, по крайней мере по некоторым параметрам. В последние годы, раскрытие информации считалось преимущественным подходом, который основывался на принципе, что потребители должны нести ответственность за свои решения, а также на трудности надзора за критерием пригодности в связи с тем, что данный критерий будет различаться в зависимости от положения дел отдельного

клиента. Совсем недавно еще, однако, считалось, что трудно предоставить потребителю раскрытие информации для принятия обоснованного решения в форме, которая была бы им доступна и понятна.

Как и в случае достаточности собственного капитала, в этой главе будем считать, что для традиционного европейского страхования существует хорошо разработанный правовой режим поведения на рынке, и что он может содержать элементы по нормативно-правовому регулированию страхового продукта, по раскрытию информации и пригодности. Однако мы позже вернемся к некоторым из вопросов, упомянутых в предыдущем абзаце.

Акцент в исламских финансах на определенности договорных положений и избегании *гарара* является целесообразным в тех случаях, когда приемлемо нормативно-правовое регулирование страхового продукта. Здесь вряд ли будут какие-либо фундаментальные вопросы для надзорных органов. Однако надзорным органам необходимо иметь достаточные знания в области *такафула*, чтобы понимать продукты, с которыми они имеют дело, а также понимать существенные различия между *такафул-договорами* и договорами в традиционном европейском страховании. Естественно, предполагается, что любые элементы нормативно-правового регулирования продукта относятся к защите прав потребителей и не предназначены для ограничения конкуренции и инновации на рынке. Где будет необходимо, это будет просто представление страховых продуктов, без акцента на том факте, что это *такафул-продукты*.

Раскрытие информации является гораздо более трудной областью. В данном случае будет предоставляться, безусловно, раскрытие дополнительной информации. Как минимум, необходимо, чтобы она охватывала договорные отношения между *такафул-страхователями* и оператором, в том числе обстоятельства (если таковые имеются), при которых можно операторы могут претендовать на дополнительные взносы, и принципы по распределению страховых излишков. В случае семейного *такафула*, необходимо также чтобы структурное раскрытие информации



охватывало отношения, регулирующие инвестиционные счета участников (где используется данная структура), а также определяло существуют ли обстоятельства, при которых средства инвестиционных счетов участников (PIA) могут быть использованы для покрытия дефицита в рискованных счетах участников. Также необходимо раскрыть информацию о шариатском надзорном процессе; это схоже с раскрытием информации в других областях исламского финансирования, поэтому не будем здесь подробно на этом останавливаться.

Рассмотренные выше раскрытия информации будут дополнениями для тех, которые обычно требуются для продуктов традиционного европейского страхования. Там, где эти продукты относятся к общему страхованию, раскрытие информации, вероятно, будет ограничено условиями страхования, в особенности это касается рисков, покрываемых страховым полисом. Для страхования жизни, особенно что касается инвестиционных продуктов, требуется раскрытие информации, связанное с инвестиционной стратегией и рисками, планируемым доходом и условиями признания компании несостоятельной или иных условий прекращения действия страхового полиса.

Помимо определения предмета раскрытия информации, основная задача для надзорных органов - обеспечить, чтобы раскрытие информации было понятным для потребителей. В частности, и особенно в тех юрисдикциях, где доступны страховые продукты, как традиционного страхования, так и *такафула*, они должны будут четко передать потребителям разницу между *такафулом* и традиционным европейским страхованием.

Наиболее существенной проблемой будет проблема понимания этой разницы. Хотя можно составить и специфицировать любое раскрытие информации в форме, понятной даже менее требовательным потребителям, не следует недооценивать те ситуации, при которых обязательно должны быть сделаны несколько видов раскрытия информации. Очень легко,

представить несколько страниц, посвященных раскрытию информации, которые по сути своей не понятны, и мало помогают потребителям в процессе приобретения подходящего страхового продукта.

Действительно, размер обязательств по раскрытию информации в возникающий в результате наложения обязательств *такафула* на обязательства страхования в целом поможет установить содержание материала, чтобы убедить регулирующие органы и органы надзора выделить другие инструменты для регулирования.

Для сравнения, пригодность это более легкий регулирующий инструмент для применения, по крайней мере, когда товар продан самой *такафул* компанией. В этом случае, нет существенного различия при применении критерия пригодности в традиционном европейском страховании.

Ситуация становится немного сложнее, однако, когда товар продан через посредника, особенно если этот посредник продает продукты традиционного европейского страхования. Принцип пригодности требует, чтобы посредник получил и проанализировал широкий спектр информации о клиенте и его предпочтениях, чем в случае чисто традиционного европейского страхования. В частности, посреднику необходимо будет принять во внимание, насколько клиент привержен принципам Шариата, и даже в случае немусульманских клиентов, важно знать какое значение они придают специфическим особенностям *такафула*, таким как возможность получения дохода от страховых излишков. Посреднику необходимо будет также учитывать любые различия в страховом покрытии, особенно если шариатские принципы приводят *такафул-оператора*, к решению исключить некоторые обстоятельства, при которых, обычно, в традиционном страховании обеспечивается страховое покрытие.

Для надзорного органа, по сути, основные проблемы рыночного поведения в *такафул* отрасли, сосредоточены на использовании посредников. Выше мы отметили, что регулирование продаж через посредников существенно различается в зависимости юрисдикции.

Некоторые юрисдикции регулируют деятельность посредников непосредственно, некоторые перекладывают ответственность на страховщика, а другие едва ли имеют какие-либо правовые положения касательно посредников. Самая слабая область нормативно-правового регулирования - общее страхование, особенно когда продукты общего страхования продаются как дополнение к другой покупке, к путешествию в туристическом агентстве или автомобилю. Хотя регулирование страхового продукта можно легко отнести непосредственно под ответственность страховщика, который будет требовать от посредников предоставление раскрытия информации, очень сложно в данном случае применить принцип пригодности, особенно если посредник является агентом более чем для одного страховщика. С какими-то ни было инструментами регулирования, надзорному органу, который не несет ответственности за посредников, будет сложно гарантировать, что потребителям не продают неподходящие продукты страхования и, в частности, что их выбор между *такафул-продуктами* и продуктами традиционного страхования адекватен.

Даже там, где деятельность посредников регулируется, надзор в этой области не является простым. Эффективный надзор за рыночным поведением всегда требует некоторого рассмотрения фактических результатов деятельности, и, следовательно, рассмотрение отдельных случаев. Там, где применяется критерий пригодности, надзорным органам необходимо обладать полномочиями, чтобы принимать решения в рамках данного критерия, что создает определенную сложность и требования к уровню знаний. Следует также отметить, что многие потенциальные рынки для *такафула* это те рынки, в которых банковское страхование, то есть использование банков в качестве каналов сбыта страховых продуктов, скорее всего, будет считаться обычным явлением. Существует риск того, что, там где нет комплексных финансовых услуг по надзору, эти каналы распределения могут находиться под надзором специалистов, мало знакомых со страховыми продуктами. Это увеличивает риск неблагоприятного исхода

развития ситуации, и может привести к тому, что будет требоваться более полное раскрытие информации.

Хотя наше обсуждение рыночного поведения было сосредоточено на процессе продажи, необходимо кратко обсудить вторую важную область (направление) рыночного поведения страховщика: покрытие страховых возмещений. Здесь выделяют несколько вопросов, потому что покрытие рисков должно быть определено в основном полисе страхования, и, конечно, будет применяться принцип наивысшей добросовестности (в полном соответствии с принципами Шариата).

Было высказано предположение, что могут возникнуть вопросы, касающиеся добровольных выплат, так как *такафул-оператор* может проявить соблазн - осуществлять платежи, в погоне за деловой репутацией, игнорируя тот факт, что рискованные счета участников (PRA), из которых производят эти платежи, принадлежат страхователям, а не акционерам. С другой стороны, большинство надзорных органов будет считать целесообразным, что страховщик время от времени производит добровольные выплаты, в основном на благотворительных основах. Этот вопрос, однако, является более теоретическим, чем практическим. Это может быть сформулировано почти идентичным языком, применяемым компанией традиционного взаимного страхования, учитывая, что в таких фирмах (как уже говорилось) интересы управления могут отличаться от интересов страхователей. Но нет доказательств, что эти общества взаимного страхования так уж щедры в своих добровольных выплатах кроме ситуаций, где их страхователям/собственникам это будет выгодно. Наиболее подходящий подход к данному вопросу состоит в ожидании более подходящей системы надзора для принятия решений по страховым убыткам, вместе с предоставлением необходимой документации о причинах принятия решений в нестандартных ситуациях, в том числе касающихся добровольных платежей.

## 7.5 ПРОБЛЕМЫ РЫНКА

Анализ до сих пор был сосредоточен главным образом на тех областях, где структуры и принципы *такафула* существенно отличались от принципов традиционных европейских страховых компаний. Есть, однако, некоторые вопросы по надзору, которые вытекают из нынешней структуры *такафул рынка* (и которые впоследствии могут исчезнуть, когда достигнута определенная степень зрелости).

Одно из них, которое уже упоминалось, это то, что *такафул* преимущественно относится к индивидуальным видам страхования. Влияние этого фактора на рыночное поведение уже обсуждалось ранее. Однако в области пруденциального регулирования это влияние считается выгодным, так как это означает что страхование длительных рисков, например, ответственность за качество продукции, почти полностью отсутствует. Так как это вид общего страхования, который очень трудно проверить и который вызывает наибольшие проблемы для органов надзора, поэтому его отсутствие упрощает процесс надзора.

Менее полезный признак отрасли состоит в том, что она характеризуется относительно небольшими компаниями, которые, естественно, с учетом их размера, сильно зависят от отрасли перестрахования/*ретакафула*. Влияние данного фактора на инвестиционный риск также уже обсуждалось. Оно имеет и другие последствия, однако, компании такого рода, характеризуются более низким уровнем профессиональной компетенции (технических знаний), чем их более крупные партнеры. В некоторых областях, в частности, разработка страховых продуктов и андеррайтинг, они могут полностью доверять своим перестраховщикам. Однако, в других областях, могут быть некоторые проблемы. Это относится к области управления рисками и соблюдения шариатских принципов.

Отрасль растет быстрыми темпами. Рост может быть представлен в двух формах: создание новых компаний или расширение существующих компаний.

Там, где создаются новые компании, внимание надзорных органов сосредоточено, как правило, на процессе лицензирования. Элементы процесса лицензирования хорошо известны,<sup>6</sup> и многие из них либо уже обсуждались выше, либо ничем не отличаются от тех, что характерны для традиционного страхования. При этих процессах конечно, нужна оценка механизмов управления по шариату, и тщательная проверка бизнес-плана фирмы – все это может быть труднее, чем обычно, потому, что в *такафул отрасли* пока много неизученного, в сравнении с традиционным европейским страхованием. Отметим также, что там, где процесс лицензирования отделен от текущего надзора, как и в некоторых органах власти, *такафул-экспертиза* должна быть осуществлена в обеих организациях.

Процесс расширения существующих компаний ставит различные проблемы. Первая из них относится к трудностям управления, а также сюда относится давление власти по вопросу о наличии профессиональной компетенции на всех уровнях управления, что всегда характерно при быстром темпе развитии отрасли. Вторая проблема, финансовая напряженность, которая возникает из того факта, что расходы на приобретение нового бизнеса могут намного превышать доходы, особенно на ранних стадиях развития. Это, как правило, особая проблема для отрасли страхования жизни (и, следовательно, семейного *такафула*), где комиссии посредникам связаны с общей суммой страховых премий, ожидаемых от продукта долгосрочного страхования, но которые были оплачены в начале. Третья проблема, это внутренний процесс утверждения нового страхового продукта, который, конечно, приобретает особое значение в условиях быстрого развития отрасли. Для *такафула* этот процесс будет включать в себя, процесс одобрения данных продуктов Шариатом и поэтому он может, быть подвержен особым проверкам.

Что касается посредников, ряд вопросов, связанных с распределением уже обсуждался ранее. Вопрос новизны и расширения деятельности, также имеет место в этой области, с особым акцентом на профессиональной компетенции персонала по работе с клиентами, которые дают консультации по *такафул* продукции.

И наконец, пожалуй, стоит отметить, что развитие *такафул* рынка может также оказать влияние на страховщиков отрасли традиционного страхования. Наиболее очевидный случай к тому, где вход на рынок или расширение деятельности *такафул* игроков заставит страховщиков области традиционного европейского страхования больше конкурировать, и таким образом, создаст некоторые финансовые трудности в их деятельности.

## **7.6 ПЕРВООЧЕРЕДНЫЕ ЗАДАЧИ НАДЗОРА**

Общие первоочередные задачи надзорных органов должны быть определены в процессе оценки риска в контексте определения главных целей органов управления. Эти цели, конечно, несколько различаются в зависимости от органов власти, и различные органы власти имеют разные параметры приемлемого риска (разную готовность к принятию риска).

Общие первоочередные задачи надзора возникают частично из положения дел отдельных фирм. Выше изложенный анализ показывает, где различия между *такафул-компаниями* и компаниями традиционного европейского страхования будут влиять на надзорный процесс. Анализ сосредоточен на различиях, которые присущи *такафулу*, а также ссылается на некоторые из них, которые связаны с рынком *такафула*, в частности, его быстрое расширение.

Легко сделать из этого вывод, что как раз различия между *такафулом* и традиционным европейским страхованием преобладают при решении проблем в области надзора. Также это может относиться к случаю, когда регулирующие органы пытаются разобраться с новыми проблемами, оценивать риски, и определить, какие нормативные инструменты

использовать для их разрешения. На уровне отдельных фирм, однако, многие области риска будут аналогичными, как для *такафул-компаний*, так и для компаний традиционного европейского страхования. Уровень компетенции при андеррайтинге, например, является существенным вопросом для надзорных органов, и его важность одинакова как для *такафул-компаний* так и для компании традиционного европейского страхования. Аналогичные примечания можно сделать относительно многих областей надзора, будь то финансовая область, область управления, или поведения на рынке. Это подкрепляется анализом, проведенным рабочей группой при Исламском совете по финансовым услугам и Международной ассоциации органов страхового надзора (IFSB / IAIS),<sup>7</sup> в котором подробно проанализированы основные принципы страхования и где можно выделить всего несколько областей, требующих изменения в рамках *такафула*. Так первоочередные задачи надзора на уровне отдельных фирм, так и между фирмами, скорее всего будут изменены, но никак не обусловлены тем фактом, что некоторые из этих фирм занимаются *такафул* бизнесом.

Первоочередные задачи надзора, как на стратегическом, так и на оперативном уровнях, будут также зависеть от особенностей рынка. Некоторые рыночные факторы были рассмотрены выше, с акцентом на динамике развития *такафул* рынка. Есть и другие рыночные факторы, которые зависят от положения дел отдельных юрисдикций. Примером могут служить особенности каналов распределения конкретной юрисдикции. Другим примером может быть грамотность потребителя в вопросах страхования, которая будет, в частности, влиять на целесообразность раскрытия информации как основного инструмента регулирования в вопросах рыночного поведения.

Кроме того, первоочередные задачи надзора будут зависеть от изменяющихся обстоятельств и факторов. Наглядным примером может быть значительный обвал на фондовых рынках, который, естественно, заставит надзорные органы сосредоточиться на пруденциальном надзоре фирм, чьи



акции больше всего подвержены обвалу. Другим примером, могут быть стихийные бедствия, вследствие чего может быть вызван невероятно большой рост выплачиваемых страховых возмещений.

Таким образом, существование и развитие *такафула* будет относиться лишь к одному из факторов, который будет оказывать влияние на первоочередные задач надзора. Это, безусловно, окажет влияние на стратегическом и оперативном уровне.

#### *7.6.1 Примечание о профессиональной компетенции надзорных органов*

Профессиональная компетенция надзорных органов, конечно, имеет решающее значение для организации эффективного надзора. Как изменились требования к надзору в связи с присутствием *такафул* компаний?

В формальном смысле изменились незначительно. Органы надзора, конечно, должны понимать основные принципы *такафула*, как они реализуются на практике, и как проводится шариатский надзор. Но для надзорных органов не является обязательным понимание глубоких вопросов шариата, (хотя они, возможно, должны иметь возможность получения консультации по этим вопросам, в зависимости от того, как надзорные органы понимают свою роль). Потребность в их обучении не должна игнорироваться, но трудно поверить, что надзорные органы с солидными знаниями в области традиционного европейского страхования могут испытывать трудности в понимании *такафула* на уровне, достаточном для эффективного надзора.

В практическом смысле, однако, требования к надзорным органам могут стать больше. Вероятно, что порядок осуществления надзора в *такафуле* будет в некоторой степени неадекватным, отражающем относительную новизну отрасли *такафула*, отсутствие международных стандартов в данной области, и время, необходимое для осуществления изменений в нормативной базе. Формальный режим регулирования может

быть, следовательно, менее эффективным, чем его традиционный аналог. Даже там, где нормативно-правовой режим регулирования срабатывает быстро и эффективно, тот факт, что *такафул* не идентичен традиционному европейскому страхованию заставит органы надзора работать в тех областях, где все вопросы еще хорошо не изучены и схемы надзора до конца не установлены. Они должны решать проблемы на более сложном уровне, и для этого потребуется более компетентный и опытный персонал. Уровень требований будет отчасти зависеть от скорости ответных мер в области политики, которая в свою очередь будет зависеть от темпов развития международных стандартов. Однако, учитывая быстрое развитие данной отрасли, и вопросы, на которые нужно ответить, было бы разумно предположить необходимость в более высоком уровне профессиональной квалификации сотрудников.

## ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Новые принципы страхового надзора*: на пути к общей структуры и общим стандартам для оценки платежеспособности страховщика ("Принципы"), Международная ассоциация органов страхового надзора, октябрь 2005 г.
2. *Основные принципы страхования и методология*, Международная ассоциация органов страхового надзора, октябрь 2003 г.
3. "Доклад о расследовании случая, касающегося страховой компании Equitable Life ", лорд Пенроуз, 8 марта 2004 г.
4. *«Руководство по раскрытию информации страховщиками»*, Международная ассоциация органов страхового надзора, октябрь 2002 года.
5. *Стандарты по раскрытию информации, касающиеся технической эффективности и рисков по общему страхованию и перестрахованию*, Международная ассоциация органов страхового надзора, октябрь 2004 г.; *Стандарты по раскрытию информации, касающиеся инвестиционных рисков и эффективности деятельности страховщиков и перестраховщиков*, Международная ассоциация органов страхового надзора, октябрь 2005г.; *Стандарты по раскрытию информации, касающиеся технических рисков и эффективности для компаний по страхованию жизни*, Международная ассоциация органов страхового надзора, октябрь 2006 г.

6. См., например. *Основные принципы страхования* 6 и 7: *Основные принципы страхования и методология*, Международная ассоциация органов страхового надзора, октябрь 2003 г.

7. Вопросы по регулированию и надзору *такафула* (исламского страхования), Совет по исламским финансовым услугам Международной ассоциации страховых надзоров, август 2006 г.

# ЧАСТЬ 2

# ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ И РЕТАКАФУЛ

Магомед Акооб

### 8.1 ВВЕДЕНИЕ

Рынок услуг *такафул* страхования демонстрирует огромный рост с появления первой *такафул* компании, основанной в Судане в 1979 году. Предполагается, что общий мировой вклад *такафула* (приравненный к доходу от страховых взносов при традиционном европейском страховании) удвоится от 5,5 млрд. долл. США в 2005 году до 11 млрд. долл. США к 2010 году. Прогнозы варьируются в зависимости от исходных условий, однако, не вызывает сомнения двукратный рост, который переживает сейчас отрасль *такафула*. В 2007 году число участников *такафула* оценивалось около 140 компаний, действующих в 20 странах, и 12 *ретакафул-операторов*, функционирующих по всему миру (как полноценных так и имеющих мелкие офисы обслуживания) для поддержки роста отрасли *такафула*.

Чтобы разобраться в сущности предмета, в этой главе будут определены понятия, относящиеся к традиционному перестрахованию, а затем введены основные понятия *такафула*. Будут объяснены понятие *ретакафула* и различных действующих моделей, с тем, чтобы читатель, смог понять как используется механизм традиционного перестрахования, чтобы соответствовать требованиям уникальной концепции *такафула*.

### 8.2 ЧТО ТАКОЕ ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ?

Когда речь идет о страховании или перестраховании, не обойтись без упоминания слова "риск", т.к. это центральное понятие концепции страхования. В контексте страхования, риск представляет собой

"неопределенность или потери".<sup>1</sup> Неопределенность рассматривается в двух измерениях, т.е. частота наступления и серьезность страховых случаев (сила последствий), в то время как потери измеряются в финансовом плане. Сочетание частоты и серьезности страховых случаев в условиях риска приводит к такому уровню финансовых потерь, которые уже не допустимы, при котором должны быть предприняты меры к их снижению. Страхование является важным механизмом для управления такими рисками.

В традиционной концепции страхования, страхователь передает риск страховщику в обмен на определенную сумму денег называемой страховой премией. Премия определяется на основе характера страховых случаев (их частотой и серьезностью), а также на основе числа переданных рисков, которое обычно выражается как "страховая сумма". Размер премии должен быть доступным по цене, в противном случае, механизм страхования не будет выгодным предложением для страхователя, так как в этом случае, страхователь скорее примет на себя страховой риск или рассмотрит другие, более экономически эффективные средства управления рисками.

Заклучив договор страхования от неблагоприятных экономических воздействий, страхователь ощущает большую безопасность и спокойствие, будучи в состоянии заменить переменные издержки на постоянные. В этом контексте, переменные издержки не поддаются прогнозированию во времени и нельзя определить величину их потерь, в то время как одним из видов постоянных издержек является страховая премия.

Страховая компания сталкивается с вопросами, схожими с теми, которые возникают у индивидуальных страхователей, то есть, определение того, какие вероятные затраты по претензиям возникнут по всем страховым случаям. Совокупный размер возможных претензий, который страховщик может понести, может оказаться больше общей суммы собранных страховых премий в совокупности с инвестиционным доходом по активам в страховой фонд.

Кроме того, не все суммы этих премий подходят для оплаты претензий по страховым случаям. Часть его должна быть потрачена на другие расходы, такие как расходы на привлечение новых страхователей, заработную плату персонала, текущие (операционные) расходы, и другие постоянные затраты. Хотя вероятность того, что все индивидуальные риски в портфеле страховщика приведут к страховому случаю в отчетном году весьма мала, есть возможность превышения совокупности выплат по претензиям над общей суммой страховых премий. Подобно тому, как каждый страхователь хочет защитить себя, застраховавшись от непредвиденных экономических последствий определенных событий, страховщик, который берет на себя риски, также нуждается в том, чтобы заменить возникшие переменные затраты на постоянные. Таким образом, страховщику необходимо сотрудничать с другими страховщиками, принимающими на себя ответственность по риску. Это приводит нас к концепции перестрахования.

Перестрахование может быть просто определено как "страхование страхования".

Более наглядное определение дано Робертом Килном и Стивеном Килном в книге «Перестрахование на практике», включающим следующие пункты:

- деятельность по страхованию, осуществляемая страховой компанией или страховщиком от слишком больших потерь при страховых операциях, а также
- разрешение, которое дано страховой компании или андеррайтеру, по сокращению или передаче части своей ответственности на другого страховщика по данному виду страхования, который они принимают.

Прямая страховая компания, которая пользуется услугами перестрахования называется "перестрахователь", а компания, которая страхует называется "перестраховщиком".

### **8.3 ФУНКЦИИ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ**

С точки зрения страховой компании, есть как минимум четыре основные функции перестрахования:

1. Перестрахование является эффективным и удобным способом увеличения портфеля риска страховой компании по различным носителям риска, а также по территориям.

2. Перестрахование обеспечивает потенциал андеррайтинга на страховом рынке, что позволяет ему удовлетворить потребности общества, в частности, в страховании крупных промышленных рисков и мега рисков.

3. Перестрахование выступает в качестве поддержки, аварийного средства на рынке страхования против огромного риска, вытекающего на основании катастрофических событий.

4. Перестрахование является экономически эффективной заменой для капитала.

### **8.4 ВИДЫ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ**

Объем страховой защиты при перестраховании может быть предоставлен либо на "факультативной" либо на "облигаторной" основе. Факультативное перестрахование устанавливается отдельно для каждого частного риска, а перестраховщик имеет право принять на себя данный риск, предложенный перестрахователем, или отказаться от него. Условия страхового покрытия, как правило, те же, что изложены в основном (оригинальном) полисе.

При облигаторном перестраховании объем страховой защиты, предусмотренный перестрахователем, применяется для всех полисов/рисков в рамках данного портфеля. Его обязательный характер проистекает из того, что перестраховщик не может отказаться от предоставления страхового покрытия по конкретным рискам в портфеле. С другой стороны, перестрахователь не может исключить определенные риски, связанные с перестраховочным покрытием. Кроме того, перестрахование, не обязательно



должно идти на тех же условиях, что и основные полиса. Основные полиса могут иметь большую страховую защиту, чем "облигаторное" перестрахование. В этих случаях перестрахователь должен либо прибегнуть к защите необеспеченной части другим перестрахованием или принять риск на себя. Облигаторные виды перестрахования более известны как "договорное перестрахование".

Существует также вид перестрахования называемый "факультативно-облигаторное перестрахование", который представляет собой смешанный вариант из двух основных видов, то есть факультативного и договорного. Это дает прямому страховщику возможность предложить перестрахователю определенные выборочные риски, которые последний обязан принять в соответствии с положениями и условиями, предусмотренными в начале договора. Основной спектр видов перестрахования отражен на рисунке 8.1.

Оставив в стороне факультативно-облигаторное перестрахование, как особые формы, каждый вид может быть дополнительно поделен по методу перестрахования, пропорциональному или непропорциональному. Два вида и два метода перестрахования затем дают нам четыре комбинации:

1. пропорционально-факультативное;
2. непропорционально-факультативное;
3. договор пропорционального страхования; и
4. договор непропорционального страхования.

Раздел договоров пропорционального страхования дополнительно разбивается на квотный (долевой) и эксцедентный (лимитный), тогда как сфера непропорционального перестрахования имеет две основные формы: договоры эксцедента убытков (договор на эксцедентное перестрахование) и договора по ограничению убытков.

**Рисунок 8.1** Виды и методы перестрахования



## 8.5 ПРОПОРЦИОНАЛЬНОЕ ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ

Основная идея пропорционального перестрахования, как договорного, так и факультативного, в том то, что каждый риск пропорционально распределяется между первичным страховщиком - цедентом (собственное удержание доли) и перестраховщиком (уступка доли). Брутто-премии, и все индивидуальные убытки затем распределяются в соответствии с долей риска, согласованной вначале.

Возьмем пример имущества с общей страховой суммой 10 млн. долл. США. Цедент (то есть, перестрахователь) сохраняет за собой 40 процентов риска и уступает остальные 60 процентов перестраховщику или группе перестраховщиков. Предположив, что страховая премия составляет 0,1 процент, брутто-премия за весь риск будет равна 10000 долларов США. Эта премия затем распределяются в той же пропорции 40:60 (рис. 8.2).

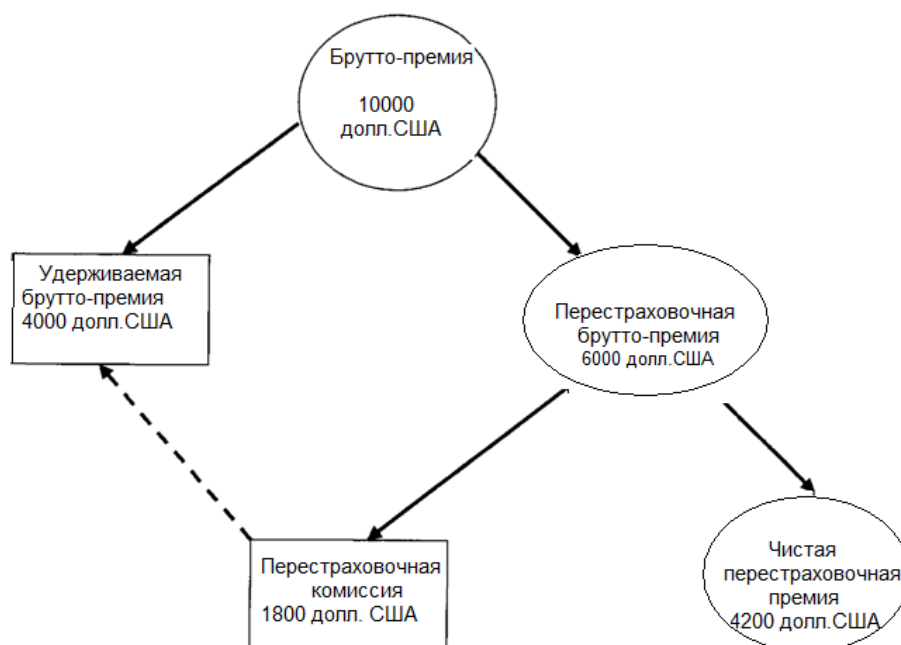
**Рисунок 8.2** Распределение риска и премии в пропорциональном перестраховании

Страховая сумма - 10 млн. долларов США	
<p>Удерживаемая страховая сумма</p> <p><math>40\% \times 10 \text{ млн} = 4 \text{ млн. долл. США}</math></p> <p>Удерживаемая брутто-премия:</p> <p><math>40\% \times 10000 = 4000 \text{ долл.США}</math></p>	<p>Переданная страховая сумма</p> <p><math>60\% \times 10 \text{ млн} = 6 \text{ млн долл. США}</math></p> <p>Переданная брутто-премия:</p> <p><math>60\% \times 10000 = 6000 \text{ долл.США}</math></p>
Собственное удержание цедента	Доля перестрахователя

Передав часть рисков перестраховщику, цедент имеет право на получение комиссионного вознаграждения за перестрахование, с тем, чтобы покрыть свои операционные расходы. Цель комиссионных – возместить издержки, понесенные в процессе ведения бизнеса (расходы на привлечение новых страхователей) соразмерно с перестраховочной премией, и внести пропорциональные взносы по затратам на обслуживание бизнеса. Это представляется логичным, так как перестраховщик получает долю по всем прямым страховым премиям, которая включает в себя премии по чистому риску, расходы на привлечение новых страхователей, а также накладные расходы. Перестраховщик, поэтому, возвращает компании-цеденту (компании, передающей риск в перестрахование) через комиссионное вознаграждение за перестрахование часть премии, выраженную в полной процентной ставке премии, в качестве компенсации за понесенные расходы. Величина комиссионного вознаграждения за перестрахование определяется с учетом таких факторов, как потеря стоимости, прибыльность, перспективы инвестиционного дохода, начальная цена, и влияние конкуренции на рынке.

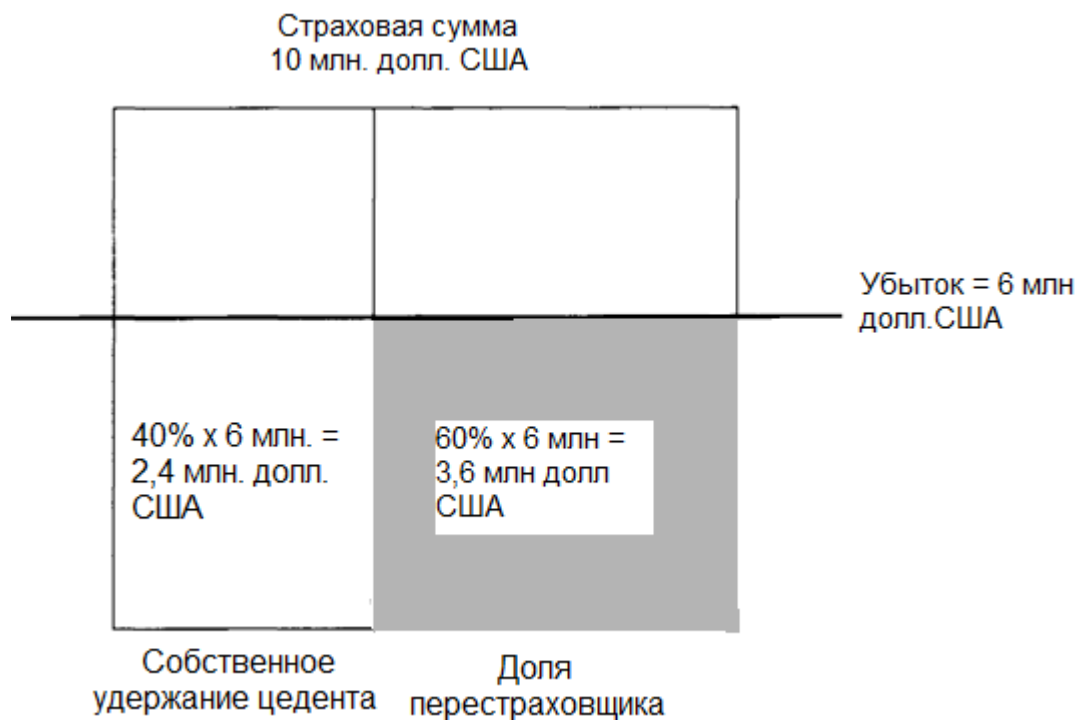
На основе комиссионного вознаграждения за перестрахование, скажем, в 30 процентов, движение страховых премий от цедента к перестраховщику показано на рисунке 8.3. Перестраховщик должен вернуть 30 процентов от своей перестраховочной брутто-премии (1800 долл. США) цеденту (перестрахователю) в качестве перестраховочной комиссии, оставляя 70 процентов чистой перестраховочной премии от перестраховочной брутто-премии (4200 долл. США) перестраховщику.

**Рисунок 8.3** Движение премий в пропорциональном перестраховании



Согласно положениям договора пропорционального страхования перестраховщик как правило сохраняет контроль над достаточностью прямых страховых премий, взимаемых цедентом со своих страхователей, что в конечном итоге влияет на исполнение или выгодность договора. Однако перестраховщик может устанавливать и изменять уровень комиссии на основании договора и прошлого исполнения обязательств. Он может предоставить щедрый размер комиссионных за отличную работу или их низкий уровень, когда эффективность деятельности оставляет желать лучшего.

**Рисунок 8.4** Распределение убытков в пропорциональном перестраховании



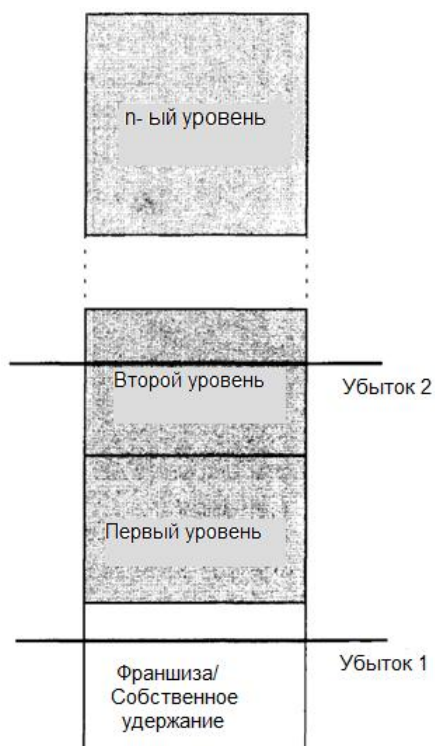
Если произошла потеря средств в размере 6 млн. долл. США, то в очередной раз применяется та же пропорция в распределении суммы между собственным удержанием цедента и долей перестраховщика. Это показано на рисунке 8.4.

## 8.6 НЕПРОПОРЦИОНАЛЬНОЕ ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ

При непропорциональном перестраховании (также известным как "эксцедент убытка") на начало года не осуществляется распределение риска и премий. Вместо этого, оно работает на основе объема фактических страховых убытков вне зависимости от размера риска. В непропорциональном перестраховании выделяются лейеры (уровни), как показано на рисунке 8.5. Первичный страховщик (цедент) будет возмещать любые потери до определенного предела, который называется "собственным

удержанием" или "франшизой", представленный нижнем блоком на рисунке. Все лейеры, расположенные выше франшизы, формируют страховую защиту, предоставляемую перестраховщиком.

**Рисунок 8.5** Структура и распределение убытков в непропорциональном перестраховании



Один перестраховщик может участвовать либо во всех уровнях, либо выбрать определенные уровни и отказаться от других. Число уровней, денежные размер каждого уровня, и размер франшизы в большей степени представляют сочетание требований первичного страховщика и его склонность к риску. Цена, которую нужно заплатить перестрахователю будет рассчитываться перестраховщиком с применением актуарных и рискованных моделей.

Перестрахователь будет разделять все потери, но максимальная сумма ограничена франшизой. Перестраховщики первого уровня будут нести ответственность только если потери превышают франшизу, на сумму, которая выше франшизы до верхней границы лейера(уровня). Второй

уровень будет действовать только если убытки превышают верхнюю границу первого уровня, и так далее.

Например, перестрахователь должен оплатить весь первый убыток (Loss 1), как показано на рисунке 8.5, т.к. он не превышает франшизу. В случае второго убытка (Loss 2), франшиза и первый лейер должны быть оплачены по максимальному обязательству, а второй уровень затронут лишь частично. Третий и все другие уровни, находящиеся выше, не будут иметь никакого значения в данном случае.

Для каждого уровня не существует никакой пропорциональной зависимости между суммами премий, выплачиваемыми перестрахователем и размером определенного уровня в отношении страховой защиты всех уровней. Вместо этого, он определяется вероятностью каждого уровня подвергнуться изменениям под влиянием убытков, которые основаны на таких факторах, как частота, серьезность страхового случая и подверженность риску.

Как правило, премия эксцедента убытка выражается в процентах от дохода страховой организации от сбора взносов, полученных страховщиком по защищенному страховому портфелю. Перестраховщики устанавливают премии на допустимом уровне, чтобы покрыть ожидаемые убытки, расходы и маржу. Они не берут на себя никакую часть расходов, понесенных перестрахователем, поэтому комиссионное вознаграждение за перестрахование не возвращается.

## **8.7 РЫНОК ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ**

Отрасль перестрахования играет важную роль в мировой экономике в обеспечении защиты от рисков на всех континентах. Большинство ведущих перестраховщиков - транснациональные компании, занимающиеся бизнесом во многих географических регионах. Объем перестраховочных премий 10 крупнейших мировых перестраховщиков в 2006 году приводится в таблице

**Таблица 8.1** Общая сумма премий 10 крупнейших мировых перестраховщиков, 2006 год

Ранговый список	Название группы	Брутто-премия (млн. долл. США)
1	Munich Re	26482
2	Swiss Re Group	23151
3	Berkshire Hathaway Group	12486
4	Hannover Re	11452
5	Lloyd's of London	9053
6	GE Global Ins Holding (2)	8565
7	XL Capital	5686
8	London Reins Group	4243
9	RGA Reins Co	4222
10	Everest Re Group	4109

*Источник:* Best's Review

## 8.8 КОНЦЕПЦИЯ ТАКАФУЛА

Действия по предупредительным мерам, или *ихтияр* ("ikktiar"), направленные для защиты против возможной опасности и ее последствий является частью учения Ислама. Как концепция, взаимное страхование фактически не противоречит учению ислама, так как представляет собой метод, посредством которого объединяются средства для помощи нуждающимся.

Однако, рассмотрение рисков в контексте их передачи по договору обмена, как в традиционном европейском страховании, не соответствует принципам Шариата. Хотя традиционное европейское страхование действует на основе обычного страхового пула, его транзакции сегодня основаны на договоре обмена, согласно которому страховщик осуществляет страховые выплаты (премии) в обмен на договорное обязательство страховщика выплатить финансовую компенсацию в случае возникновения убытка. Это



финансовое обеспечение, предоставляемое традиционным европейским страхованием.

Традиционное европейское взаимное страхование ближе к концепции *такафула*, так как страхователи передают свои риски в пул, которым они владеют. Однако, кроме этого, во избежании *рибы*, должны быть предприняты другие изменения на правовой основе в целях обеспечения соблюдения принципов Шариата, в частности, выплаты взносов на основе принципа *табарру* (*tabarru'*).

Передача риска другой стороне в обмен на страховую премию подвергается критической оценке, поскольку привносит по меньшей мере три недопустимых элемента в договоре, а именно, *гарар* (неопределенность), *майсур* (спекуляции), и *риба* (ростовщичество). Согласно исламскому закону, любой договор обмена, включающий в себя элемент *гарара* (*al bai' algharar*) запрещен. Риск, который определяется как неопределенность возникновения убытков, действительно по своей природе относится к понятию *гарара*. Поэтому, определять риск как предмет договора обмена запрещено. А страховая компания, которая получает страховую премию и обязуется принимать на себя риски, рассматривается как компания, полагающаяся на удачу или неудачу других, поэтому она подпадает под определение *майсур* (спекуляция).

Ученые Шариата считают что договора страхования - это сделки, при которых деньги обмениваются на деньги, так как две стороны договора по существу обменивают страховые премии на страховое возмещение, в обоих случаях в денежном выражении. Обмен денег на деньги сам по себе не запрещен, пока нет разницы в размере суммы или затраченного времени. Однако, согласно транзакциям при традиционном европейском страховании, премии и страховые возмещения различны в денежном выражении и их выплаты происходят в разные промежутки времени. Это приводит к *рибе* (ростовщичество). Кроме того, *риба* в инвестиционной деятельности страховых компаний это еще один элемент, который является

неприемлемым в традиционном европейском страховании с точки зрения норм Шариата.

Кроме того важно понять, что ислам по своему существу не выступает против концепции страхования, но большинство ученых считают, что договор традиционного европейского страхования несет определенные недостатки в реализации основной идеи. Таким образом, должен быть разработан альтернативный механизм регулирования рисков, с тем, чтобы заменить им запрещенное традиционное страхование.

Для приведения страхования в соответствии с исламскими принципами, большинство ученых шариата предполагают концепцию *такафула* (взаимной ответственности). Вместо передачи своих рисков страховым компаниям, частные лица или организации, которые несут такие же или схожие риски подписывают коллективное обязательство по оказанию помощи друг другу, объединив свои риски в один страховой пул. Каждый участник вносит свой риск в страховой пул и платит определенную сумму соразмерно с риском. Деньги, подлежащие уплате в пул, не являются страховыми премиями в обычном смысле этого слова, так как это не цена за передачу риска. Эти деньги вклад или пожертвования в страховой пул на основе принципа *табarrу* (совершение добрых дел друг для друга) или *такафула* (предоставление взаимных гарантий). Ради принципа справедливости, который является одним из наиболее важных основ ислама, сумма вклада в страховой пул должна отражать количество и качество представленных рисков, так что никто не совершит *дхулум dhulum* (несправедливость) по отношению к другим.

В соответствии с концепцией *такафула*, существенно меняется роль страховой компании как стороны, которая несет риск, на роль той, кто управляет портфелями рисков. Такие компании больше не имеют права получать денежные суммы, выплачиваемые участниками, так как они не принимают на себя страховой риск и не сохраняют за собой обязательство оплачивать страховые возмещения. В самом деле, созданный страховой пул

теперь несет ответственность по оплате страховых возмещений, а страховая компания работает за вознаграждение, выплачиваемое пулом. Различные функционирующие на рынке модели *такафула* принципиально отличаются только тем, в какой форме они получают вознаграждение. Однако применяется одна и та же концепция *табарру*, какая бы модель не использовалась. Все функционирующие модели находятся в полном соответствии по вопросу о взаимоотношении между участниками страхового пула и отличаются только в определении объема работ между пулом (участниками) и страховой компанией.

*Такафул* не рассматривается как договор обмена. Вместо покупки обязательства, основанного на страховом событии, которое может наступить или не наступить, клиенты *такафула* делают вклад в общий страховой пул на основе концепции *табарру* (пожертвование), с намерением (*niah*) принять участие в системе оказания взаимной помощи.

Стоит отметить, что *такафул* может, в принципе, быть организован по аналогии с традиционным обществом взаимного страхования, нанимая руководство из состава участников, нежели отдельно управляющую компанию. Общество взаимного страхования принимает кооперативную форму, как компания с ограниченной ответственностью. Однако, такие формы компаний не являются юридически признанными в ряде стран. Кроме того, вновь созданная компания взаимного страхования может столкнуться с серьезными проблемами, которые касаются достаточности капитала (см. главу 6). В результате, управление *такафул-компаниями*, как правило, берет на себя управляющая компания (*такафул-оператор*) со своим собственным акционерным капиталом и резервным фондом.

## **8.9 НЕОБХОДИМОСТЬ РЕТАКАФУЛА**

Как упоминалось ранее, перестрахование определяется как страхование страхования. С юридической точки зрения, договор перестрахования в

сущности является договором страхования. Все основные положения, которые относятся к страхованию, применяются также к перестрахованию.

Применение той же логики облегчает нам описание того, что такое *ретакафул*. *Ретакафул* может быть просто определен как "такафул такафула". Договор *ретакафула* по существу есть договор *такафула*, так что все основные принципы *такафула* также должны соблюдаться.

Хотя данное определение *ретакафула* является простым, оно несет в себе глубокий смысл и важность. Страховой пул рисков *такафул-компаний*, управляемый *такафул-операторами*, представляет собой осуществление принципа табаррультакафул (*tabarru'ltakaful*) среди участников - физических лиц. Аналогичным образом, страховой пул рисков *ретакафул-компаний*, управляемый *ретакафул-оператором*, является фактическим осуществлением принципа *табарру* (солидарности).

Рассматривая вопрос с другой точки зрения, *ретакафул* на самом деле является средством расширения круга принципов солидарности и взаимопомощи.

Без *ретакафула* реализация принципа *табарру* ограничена масштабами одного *такафул* пула, управляемого *такафул-оператором*. Однако, посредством *ретакафула*, участник одного *такафул* пула существенно помогает или принимает помощь других участников других *такафул* пулов. Эта концепция является уникальной характеристикой *ретакафула*, который не встречается в традиционном европейском страховании.

Формально-юридические функции традиционного европейского перестрахования, как было сказано выше, применяются также к *ретакафулу*. Как и в традиционном перестраховании, *ретакафул* играет определенную роль в диверсификации рисков среди страховых пулов.

Возможности, предоставленные *ретакафулом*, позволяют *такафул-операторам* страховать крупные промышленные и мега риски, а значит, конкурировать с зарекомендовавшими себя представителями традиционного

европейского страхования, и в то же время уменьшить при этом необходимость в повышении размера капитала. *Ретакафул* является эффективным и удобным способом диверсификации портфеля рисков по разным *такафул* пулам и территориям. Он также снижает вероятность риска разорения отрасли, когда происходят крупные катастрофические потери, природного характера или возникшие в результате человеческой деятельности.

С точки зрения *такафул-оператора*, *ретакафул* является экономически эффективной заменой капитала. Не принимая на себя риск, *такафул-операторы* обязаны откладывать средства для поддержки страхового пула через механизм *кард* (благотворительный займ) в случае возникновения дефицита средств в страховом пуле.

Учитывая высокие темпы роста *такафул-отрасли* в мире, не менее важно для данной отрасли долгосрочное устойчивое развитие. Наличие полноценной и сильной в финансовом отношении *ретакафул-отрасли* является существенным фактором ее устойчивого развития. Нет в мире страхового рынка, который мог бы процветать и поддерживать свое существование в долгосрочной перспективе без поддержки отрасли перестрахования, и *такафул* в данном случае не исключение.

Отрасль *ретакафула* находится на стадии развития. В 2007 году на рынке существовало шесть полноценных *ретакафул-операторов* и семь «исламских окон». Прогнозы показывают, что возмещение убытков по *ретакафулу* в 2006 году составило 570 млн. долларов, и эта цифра, должна увеличиться вдвое к 2010 году. Не весь этот объем расходов был покрыт *ретакафул-операторами*, в силу некоторых причин, многие *такафул-операторы* перестраховывают свой портфель рисков у перестраховщиков традиционного европейского страхования.

В принципе, *такафул-операторы* не имеют права пользоваться услугами таких перестраховщиков, т.к. перестрахование у перестраховщика,

относящегося к традиционному европейскому страхованию, нарушает принципы Шариата, которые имеют первостепенное значение в *такафуле*.

Однако, из-за отсутствия необходимых возможностей и прочного финансового положения *такафул-компаний*, шариатские ученые предоставляют временное разрешение пользоваться услугами традиционно-европейских страховых компаний в виду *dharuraa* (*необходимости*). Отрасль такафула продолжает свой стремительный рост, поэтому все более очевидной становится необходимость в соответствующем сильном финансовом потенциале *ретакафула*.

## 8.10 МОДЕЛИ РЕТАКАФУЛА

### 8.10.1 Такафул-модели на рынке

Признав важность *ретакафула* в отрасли *такафула*, важной задачей является определить, как должна быть смоделирована модель *ретакафула*, чтобы эффективно функционировать для поддержания отрасли при соблюдении принципов Шариата. Существуют, как минимум, три функционирующие *такафул-модели*, которые широко распространены на рынке, а именно, *мудараб* (*mudarabah*), *вакала* (*wakalah*), и *вакф*. Основные особенности моделей заключаются в следующем:

#### Модель *мудараб*

- Модель *мудараб* была представлена на малазийском рынке в 1984 году.<sup>2</sup>

- Роли участников - выступать в качестве *rabb al maal* (инвесторов).
- Роль оператора – выступать в качестве *мудариб* (предпринимателя).
- Фонд *такафула*, функционирующий на принципе *табарру*, принадлежит участникам.

- Прибыль распределяется между участниками и оператором в предварительно согласованных пропорциях.

#### Модель *вакала*

- Эта модель получила свое развитие в Судане и на Ближнем Востоке.
- *Такафул-оператору* выплачивается предварительно согласованное вознаграждение.
- Роль участников – выступать в качестве членов руководства.
- Роль оператора – выступать в качестве *вакиля* (агента).
- Фонд *такафула*, функционирующий на принципе *табарру*, принадлежит участникам.
- Оператор не разделяет доход от андеррайтинга, но вместо этого ему выплачивается сумма, вычитаемая из страховых взносов при подписании каждого договора.

#### Модель *Вакф*

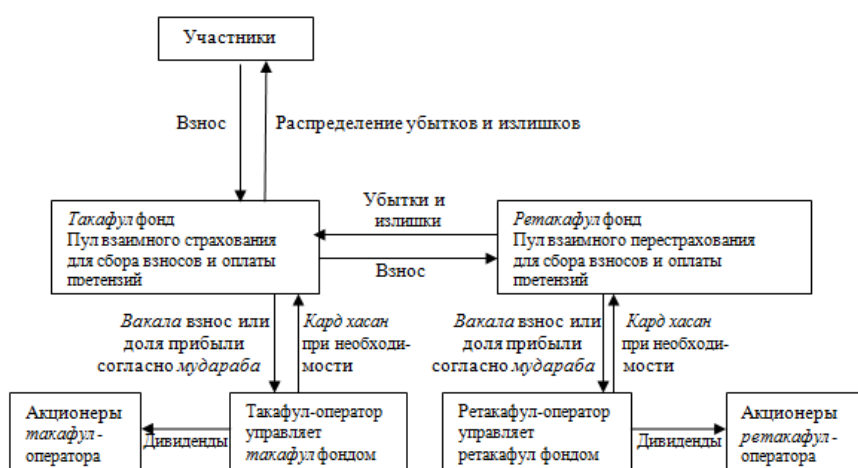
- Модель вакф, которая возникла и используется в Пакистане, имеет ряд сходств с моделью *вакала*.
- Фонд, функционирующий на принципе *табарру*, рассматривается как социально-правительственная структура, которая работает на некоммерческой основе (общественный фонд).
- *Табарру-фонд* никому не принадлежит, в частности, ни участникам, ни оператору.
- Оператору выплачивается вознаграждение.
- Распределение страховых излишков среди участников или операторов не предусмотрено.

#### 8.10.2 Основная модель *ретакафула*

Базовая модель *ретакафула* представлена на рисунке 8.6. На рисунке показано, как принцип взаимопомощи в рамках *такафул* пула распространяется на страховой пул *ретакафула*. *Ретакафул-оператору* не передается никакая часть риска, т.к. это компания, которая управляет страховым пулом. Роль *ретакафул-оператора* схожа с ролью *такафул-оператора* по отношению к страховому пулу.

*Ретакафул-оператор* не может претендовать на взносы, выплачиваемые из *такафул* пула в *ретакафул* пул, как на часть своих доходов. Фактически, его доход ограничивается сборами *вакала* и/или участием в прибылях - *мудараба*.

**Рисунок 8.6** Основная модель *ретакафула*



Как только участники(страховщики) решают присоединиться к *такафул* пулу, они платят определенную сумму - взнос в *такафул* фонд за риск, который они помещают в страховой пул. Этот взнос используется главным образом для покрытия убытков и всех других расходов, вытекающих при управленческой деятельности *такафул-оператора*, таких как расходы на привлечение новых страхователей и административно-хозяйственные расходы. *Такафул-оператор* также имеют право на получение части этого взноса в качестве вознаграждения. Это вознаграждение – доход оператора и зачисляется на его счет. Все страховые возмещения, сделанные участниками, будут выплачиваться из *такафул* фонда.



*Такафул-оператор*, как управляющий *такафул* фондом, обязан принять разумные меры по обеспечению того, чтобы *такафул* механизм функционировал должным образом в интересах участников. Он должен осуществлять разумный андеррайтинг (оценку рисков), так что качество управляемого портфеля оставалось надежным. Он также должен инвестировать средства с помощью инструментов инвестирования, не противоречащих принципам Шариата и получать разумный доход от инвестиций при приемлемом уровне риска и диверсификации.

*Такафул-оператор* должен отслеживать состояние и надежность *такафул* фонда относительно обязательств перед фондом. Если согласно его профессиональной оценке, величина активов, находящихся в *такафул* фонде, будет недостаточной для оплаты ожидаемых убытков, оператор должен принять надлежащее и корректирующее действие для решения проблемы. *Ретакафул* является одним из механизмов, который *такафул-оператор* будет использовать в данной ситуации. Таким образом, *ретакафул* смягчает проблемы достаточности собственного капитала *такафул* фонда, которые могут быть особенно существенными в случае создания нового *такафул* фонда, который еще не успел накопить резервы для обеспечения маржи платежеспособности. Использование *ретакафула* также снижает возможную зависимость *такафул* фонда от *карда* (см. ниже).

При организации *ретакафула*, *такафул-оператор* в основном передает часть ответственности, принятой от *такафул* фонда в другой фонд, а именно, *ретакафул* фонд. Хотя договора *ретакафула* заключаются между *такафул-оператором* и *ретакафул-оператором*, это в сущности договор между *такафул* и *ретакафул* фондом. В этом договоре, как и *такафул*, так и *ретакафул-операторы* действуют от имени своих соответствующих фондов.

При передаче обязательств *ретакафул* фонду, *такафул* фонд должен передать часть своих средств фонда, в качестве вноса *ретакафул-оператору*. Расходы, относящиеся к *ретакафул* деятельности, такие как возмещение убытков, расходы на привлечение новых страхователей,

административные расходы, выплачиваются из полученных *ретакафул-оператором* взносов. *Ретакафул-оператор* также получит свое вознаграждение или доход, сформированный из *ретакафул* взносов. Процент или размер от страховых премий(взносов), предоставляемый в качестве дохода *ретакафул-оператора*, должен быть согласован в начале подписания договора между *такафул-оператором* и *ретакафул-оператором*.

Переход частичных обязательств за счет механизма *ретакафула* уменьшает возможность *такафул* фонда подвергнуться дефициту средств, который может привести *такафул-оператора* к активированию механизма *кард* (благотворительный займ), который предоставляется *такафул-оператором* *такафул* фонду в случае, если фонд не в состоянии выполнить свои обязательства. *Ретакафул*, следовательно, защищает *такафул* фонд, а также собственный капитал *такафул-оператора*.

*Ретакафул* пул имеет те же характеристики, что и *такафул* пул. Учитывая, что *такафул* пул построен на принципе *табарру*, *ретакафул* пул также будет следовать этому принципу. Благодаря своему универсальному характеру, *ретакафул* снижает риск волатильности по различным географическим границам.

*Ретакафул-оператор* играет важную роль в качестве управляющего *ретакафул* пула, схожую с ролью *такафул-оператора* (цедента), который является управляющим органом *такафул* пула. В этом качестве *ретакафул-оператор* имеет право на вознаграждение. Размер вознаграждения зависит от модели, принятой в основном *ретакафул* договоре. Если применяется модель *мудароба*, то вознаграждение *ретакафул-оператора* будет базироваться на участии в прибыли. Согласно моделям *вакала* или *вакф*, *ретакафул-оператор* получит согласованное вознаграждение, независимо от результатов деятельности страхового пула. Возможно сочетание моделей, в частности, *вакала* модель для пула, страхующего договор об управлении, и *мудароба* для управления инвестициями фонда.

Если в *ретакафул* фонде имеется дефицит средств, тогда *ретакафул-оператор* является ответственным и несет обязательства по обеспечению *карда*. Следует отметить, что у *ретакафул-оператора* нет обязательств по покрытию дефицита первичного (оригинального) страхового пула через механизм *кард*, так как это обязательство попадает под ответственность *такафул-оператора*, как управляющего органа. Аналогичным образом, в случае возникновения дефицита в данном *ретакафул-фонде* *такафул-оператор* не будет должен обеспечить *кард* для *ретакафул* фонда, которому он передал перестраховочный интерес.

### 8.10.3 Совместимость и другие принципы

Принимая во внимание ограниченные возможности *ретакафула* и то, что существует несколько действующих моделей, используемых цедентами, важно наличие *ретакафул-моделей*, которые были бы совместимы с основными моделями, используемыми *такафул-операторами*. Следует избегать ситуации не заключения *ретакафул* договоров по причине несовместимости с моделями. В противном случае, отрасль *ретакафула* не сможет максимально полно выполнить свои функции по поддержке роста *такафула* и развитие отрасли *ретакафула* замедлится.

Важно отметить, что все три модели *такафула* действуют на основе принципа *табарру*, в частности, в определении взаимоотношений между участниками страхового пула. Что отличает их друг от друга, так это взаимоотношения между *такафул-операторами* и участниками, которые затем приводит к вопросу о том, как вознаграждать деятельность *такафул-операторов*. Согласно модели *мудароба* выделяются взаимоотношения между инвестором (*rabb al maal*) и предпринимателем (*мударибом*), а вознаграждение оператора выплачивается из согласованной доли прибыли. Согласно моделям *вакала* и *вакф*, *такафул-оператор* действует в качестве

агента или представителя участников и его деятельность оплачивается по заранее установленному вознаграждению.

В дополнение к требованиям совместимости, *ретакафулом* должны соблюдаться следующие основные принципы в целях соответствии нормам Шариата:

- Не должно быть никакого элемента передачи риска от страхового пула/участников *ретакафул-оператору*.
- *Ретакафул* пул должен действовать на основе *табарру* (деяние благих дел) среди участников.
- В *ретакафул-модели* не должны проявляться запрещенные в соответствии с законом исламского Шариата элементы, таких как *риба*, *дохлум* (несправедливость), сокрытие, и так далее.

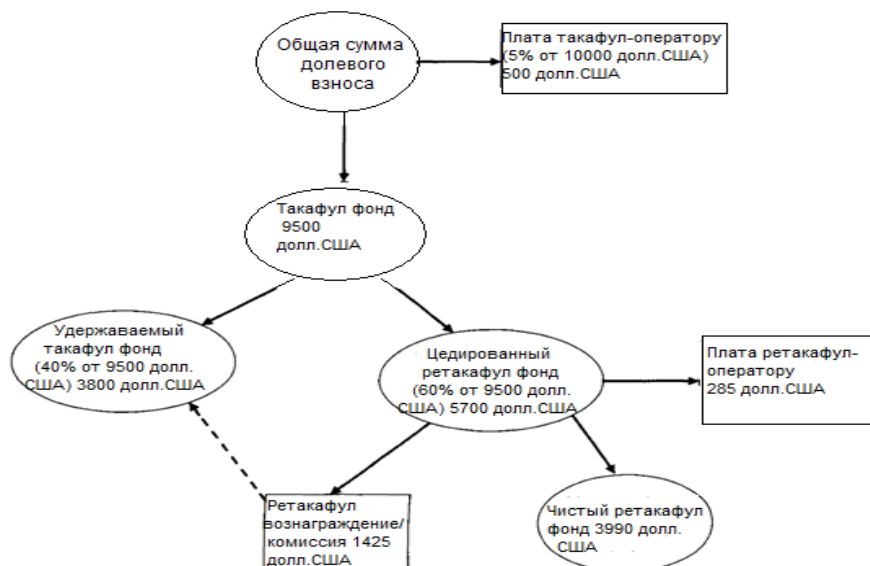
#### 8.10.4 Пример

В качестве примера *ретакафул* механизма, возьмем собственности с общей страховой суммой 10 млн. долл. США. *Такафул* пул сохраняет за собой 40% риска и уступает оставшиеся 60% *ретакафул* пулу. Предположив, что размер взноса равен 0,1%, в результате имеем общую сумму долевого взноса за весь риск равную 10000 долларов США. Распределение риска и убытков будет таким же, как в традиционном европейском перестраховании, как показано на рисунках 8.2 и 8.4 соответственно. Однако может быть незначительная корректировка в определении терминов движения страховых взносов/премий, как следствие изменения основной концепции передачи риска в традиционном европейском страховании на распределение рисков при осуществлении принципа *табарру*.

Как упоминалось ранее, *ретакафул* - это договор между страховыми пулами, и оба *такафул* и *ретакафул-операторы* действуют от имени своих пулов и имеют право на определенную плату за услуги, оказанные пулу. Предположив, что плата *такафул* и *ретакафул-операторам* составляет 5%

каждому, а перестраховочная комиссия составляет 25%, движение страховых взносов (премий) показан на рисунке 8.7.

**Рисунок 8.7.** Возможный поток страховых взносов (премий) согласно модели *вакала в ретакафуле*



*Ретакафулу* до сих пор присуще понятие перестраховочной комиссии для возмещения расходов, понесенных *такафул* пулом (в том числе вознаграждение *такафул-оператору*). В некоторых договорах для данного понятия используется термин "*ретакафул* вознаграждение". В отличие от перестраховочной комиссии, которая оплачивается перестраховщиком цеденту, *ретакафул-комиссия* оплачивается *ретакафул* пулом *такафул* пулу. Так как *такафул-оператор* уже получил свою плату в самом начале, размер прибыли цедента больше не учитывается при определении размера комиссии. Как и при традиционном европейском перестраховании, *ретакафул-оператор* может варьировать размер комиссии, чтобы компенсировать неблагоприятное воздействие установленного неадекватного размера страхового взноса, взимаемого *такафул-оператором*. Аналогичным образом, *ретакафул-оператор* имеет право на получение вознаграждения из *ретакафул* пула.

Возможно, эта структура выглядит немного сложнее, чем та же структура в традиционном европейском страховании из-за разделения активов между участниками и оператором. Но она также имеет

преимущества в соответствии с принципом прозрачности бизнеса и рассматривается с точки зрения достижения справедливости между сторонами, участвующими в транзакциях. Справедливость – одна из наиболее важных целей любого *муамалата* (любой транзакции).

### **8.11 ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ, ПОСТАВЛЕННЫЕ РЕТАКАФУЛОМ**

Исламское финансирование, в большинстве случаев, по-прежнему сталкивается с трудностями, пытаясь соответствовать требованиям традиционной европейской нормативно-правовой базы, при этом отстаивая принципы Шариата. Ниже приводятся некоторые вопросы, касающиеся *ретакафула*, которые должны быть решены практиками и заинтересованными сторонами.

#### **8.11.1 Полное соблюдение Шариата**

Для того чтобы *такафул-оператор* заявил, что его продукция полностью соответствует нормам Шариата, он должен пользоваться услугами перестрахования только у перестраховщиков, функционирующих на основе принципов Шариата. Однако из-за нехватки достаточного количества *ретакафул-компаний*, шариатские ученые предоставляют временное разрешение, что позволяет *такафул-операторам* перестраховывать риски у традиционных европейских перестраховочных компаний на основе принципа *dhariura* (необходимость).

В связи с появлением и вхождением на рынок значительного количества *ретакафул-компаний*, многие из которых являются игроками мирового масштаба на рынке перестрахования, как например Hannover *Re-takaful*, реализация этого исключения находится под пристальным надзором шариатских ученых. Увеличение числа *ретакафул-операторов* обеспечит соблюдение норм Шариата по всем аспектам *такафула*. Однако, вопрос о

*dharuura* необходимо рассматривать с учетом обеспечения финансовой устойчивости и безопасности *ретакафул-оператора*.

#### 8.11.2 Мировые стандарты ретакафула

На момент написания данной книги еще не создан стандарт по основным концепциям и механизму *ретакафула*. Большинство *ретакафул* договоров по-прежнему основаны на механизме и формулировках, применяемых в традиционном европейском страховании. Эти формулировки не подходят для *такафула*. В таких договорах четко не определен основной принцип *табарру*, взаимопомощи среди участников, как и не определено разделение *ретакафул* фонда участников и *ретакафул* фонда оператора. Хотя договор заключается между *такафул* и *ретакафул-операторами*, использование традиционного европейского механизма страхования сопряжено с трудностями обеспечения соблюдения принципов Шариата в *ретакафуле*.

В ответ на необходимость обеспечения перестраховочной защиты, которая соответствует Шариату, для *ретакафул* отрасли также важно разработать признанные на мировом уровне стандартные механизмы для *ретакафула*. При наличии стандартных концепций, будет снят эффект замедления, связанный с использованием различных терминов и толкований. Стандартная концепция и практика *ретакафула* также решит вопросы обеспечения прозрачности бизнеса в рамках *такафул* отрасли.

Также имеет важное значение достижение консенсуса по стандартным *ретакафул* договорам на данном этапе развития отрасли. *Ретакафул-операторы*, относящиеся к группам, функционирующим на рынке традиционного европейского перестрахования в течение достаточно долгого времени, должны будут определить надежную концепцию *ретакафула*. Кроме того, тот факт, что *ретакафул* концепция может проистекать из установившихся традиционных методов, должен облегчить усилия. Безусловно, сотрудничество с регулирующими органами и мировыми

организациями, такими как Исламский совет по финансовым услугам (IFSB) или Организация по бухгалтеру и аудиту для исламских финансовых институтов (AAOIFI) будет способствовать повышению приемлемости (пригодности) концепции.

### 8.11.3 Требования достаточности капитала

Вопрос о требованиях по обеспечению *ретакафул-оператором* предоставления *карда* (благотворительного займа) для *ретакафул* фонда в случае дефицита средств, подчеркивает важность капитала, хотя по большому счету, *ретакафул-оператор* непосредственно не принимает на себя обязательства по риску.<sup>3</sup> Какие активы должны учитываться при расчете требований к капиталу и платежеспособности остается открытым вопросом. Ряд моделей, которые используются регулирующими органами для расчета требований к капиталу, полагаются на использование рейтинговых критериев для классификации активов, а также для целей определения инвестиционной волатильности. Так как многие исламские инструменты инвестирования не участвуют в рейтинге, данные инвестиции не получают должного признания, и, следовательно, могут быть классифицированы неподходящим образом.

Особое значение также имеет способность *такафул-компаний* создавать новый капитал, чтобы противостоять разрушению капитала при финансовой напряженности. Компания традиционного европейского страхования обычно сохраняет существенную долю прибыли, а также может создать дополнительный капитал из внешних источников. Хотя *такафул-организация* может иметь доступ к аналогичным решениям по внешнему привлечению капитала, тем не менее, эффективность некоторых решений относительно увеличения капитала должна быть проверена на надежность.

Развитие *такафула* идет рука об руку с развитием других видов инновационных финансовых продуктов совместимых с Шариатом, предоставляемых исламскими банками и исламским рынком капитала.



Доступ к исламским финансовым продуктам очень важен для *такафула*, чтобы создать базу активов без элемента *рибы*, не подвергаясь чрезмерным рискам, как было бы в ином случае (если разрешалась *риба*), при вложении большой доли страхового портфеля в акции и/или недвижимое имущество.<sup>4</sup>

#### 8.11.4 Рейтинг

Рейтинг ценных бумаг, присвоенный независимыми рейтинговыми агентствами очень важен для *ретакафул-компаний* с той целью, чтобы продемонстрировать устойчивость развития отрасли. Присвоив рейтинг *ретакафул-оператору*, рейтинговое агентство будет непрерывно отслеживать эффективность деятельности компании для возможного повышения или понижения в рейтинге. Такое некое давление со стороны агентства будет стимулом для компаний, чтобы поддерживать приемлемый уровень рейтинга при разумном управлении страховыми пулами.

#### 8.11.5 Возможности управления активами

Важно, чтобы средства акционеров и страхователей инвестировались с помощью совместимыми с Шариатом инструментов инвестирования. Как доверительный управляющий фондами страхователей, *ретакафул-оператор* должен также гарантировать, что он эффективно управляет средствами в фондах. Наряду с этим представляется важным соблюдение стандартов Организации по бухучету и аудиту для исламских финансовых институтов (AAOIFI), особенно в отношении ликвидации запрещенных доходов.

#### 8.11.6 Создание пула ретакафула

Чтобы соответствовать принципам Шариата, как уже упоминалось ранее, *ретакафул* должен функционировать на основе разделения рисков с

помощью *ретакафул* пула, который состоит из рисков, привнесенных из различных *такафул* пулов различными *такафул-операторами*. С формальной и практической точек зрения, это, безусловно, создает некоторые проблемы. *Ретакафул-операторы* будут принимать страховые риски, из различных *такафул* пулов, включающие себя различные виды страхования. В результате, *ретакафул-оператор* должен управлять *ретакафул* пулом, который неоднороден по своей природе в соответствии с категориями риска, видов страхования, подверженности риску и географическому охвату. Это приводит нас к вопросу о том, должен ли *ретакафул-оператор* утверждать единый пул для всех видов страхования или разделять пулы в соответствии с определенными параметрами, такими как виды страхования, географическое распределение, или вид *ретакафула*.

Вариант отдельного пула позволит перекрёстное субсидирование между различным типами и видами *ретакафула*, и *ретакафул-оператор* обеспечит представление *карда* только тогда, когда весь фонд будет исчерпан. С точки зрения оператора, управлять огромным единым пулом, вероятно, будет труднее в силу многовариантности рисков, волатильности и нестабильности страхового портфеля.

Разделение страхового пула на несколько более однородных пулов, возможно, является эффективным способом управления страховым портфелем. Весь портфель может быть разделен на основе видов страхования, таким образом, что *ретакафул-оператор* возможно будет иметь, например, фонд по перестрахованию имущества, фонд по перестрахованию от несчастных случаев и так далее.

Кроме того, также необходимо учитывать характер *ретакафул* договоров. Договоры пропорционального перестрахования могут привести к более сбалансированному страховому портфелю, нежели чем договора непропорционального страхования. Аналогичным образом, при факультативном перестраховании формируется несбалансированный портфель. В этой ситуации было бы разумно для *ретакафул-оператора*

разделить страховой пул на основе таких параметров, как тип и вид *ретакафула*. Каждый из этих отдельных пулов будет иметь различные актуарные оценки по резервным требованиям, т.к. необходимо учитывать частоту, серьезность страхового случая и характер страхового портфеля.

Что касается платежеспособности, то, *ретакафул-оператор* может быть вынужден поддерживать финансовую устойчивость всего страхового портфеля. Кроме того, вероятно, он должен будет обеспечить, чтобы каждый отдельный пул также был платежеспособен. Как только отдельный пул испытывает дефицит средств или является неплатежеспособным, *ретакафул-оператор* должен предоставить *кард* данному страховому пулу. Это дает большую нагрузку на акционерный капитал оператора, также он подвергается большему давлению для обеспечения более разумного управления страховым портфелем.

Этот вопрос должен быть решен *ретакафул* отраслью в сотрудничестве с регулирующими органами и советами по установлению пруденциальных норм, таких как Совет по Исламским финансовым услугам, в целях обеспечения устойчивого развития и стабильности отрасли.

#### *8.11.7 Регулирование серьезных, редко встречающихся страховых случаев*

Механизм взаимной помощи, согласно которому более удачливые помогают менее удачливым, может отлично сработать со страховым портфелем, который состоит из «несерьезных, часто встречающихся страховых случаев» или с относительно однородным страховым портфелем. К сожалению, данная концепция плохо работает, когда мы имеем дело с рисками, представляющими собой серьезные, катастрофические, редко встречающиеся страховые случаи. Такие риски всегда были большой проблемой для риск-менеджмента в целом, не только для *такафула* и *ретакафула*. Эти виды рисков требуют особого внимания, в противном

случае, весь страховой портфель может быть разрушен одним серьезным страховым случаем.

Этими рисками можно управлять с помощью факультативного или непропорционального перестрахования, когда *ретакафул-оператор* имеет доступ ко всем соответствующим деталям страхового случая и может установить сроки и условия соответственно. Одно единственное страховое событие может свести к нулю все страховые взносы, накопленные за 10-20-летний период. Это одна из причин, почему страховой портфель по факультативному перестрахованию, как правило, более неустойчив (несбалансирован).

Очевидно, что эти виды рисков создают особенно серьезную нагрузку на капитал акционеров. Для решения этой проблемы могут потребоваться альтернативные методы *ретакафула*, особенно для, чтобы освободить *ретакафул-оператора* от тяжелого давления на собственный капитал и вместе с тем сохранить принцип распределения рисков между участниками. Если концепция разделение риска не подходит для решения проблемы, то по крайней мере на стадии развития *такафула*, должны быть рассмотрены некоторые формы передачи рисков *ретакафул-оператору*.

#### 8.11.8 Определение платежеспособности *ретакафул-компаний*

Согласно традиционному европейскому страхованию (перестрахованию), платежеспособность рассчитывается путем сравнения допустимых активов страховой компании с общей суммой обязательств, которые они принимают и рисками, связанными с их коммерческой деятельностью. Сумма обязательств, возникающих по рискам, которые они страхуют, становятся наиболее важной частью общего объема их рисков.

Эта проблема становится более серьезной, когда дело доходит до *такафула* (*ретакафула*), т.к. основная часть обязательств забирается у компании, и риски несет *такафул* (*ретакафул*) фонд. Это базовое различие требует иного подхода для оценки платежеспособности.

Главный вопрос в том, чтобы определить активы, с которыми должны сравниваться обязательства; должны ли это быть активы *ретакафул* фонда или активы как *ретакафула* фонда, так и акционерного фонда *ретакафул-оператора*?

Как организация, которая несет риски, нет никаких сомнений, что *такафул (ретакафул)* фонд должен быть платежеспособным. С другой стороны, поскольку *такафул (ретакафул) оператор* не является непосредственным носителем риска, он подвергается основным рискам, принятым *такафул (ретакафул)* фондом через механизм обеспечения *карда*. Он также сталкивается с операционными рисками, которые могут негативно повлиять на управляемый им фонд и участников. Это может привести к тому, что *такафул(ретакафул)операторы* должны будут соответствовать некоторым требованиям платежеспособности.

#### 8.11.9 Ретротакафул

*Ретакафул* пулы сталкиваются с теми же рисками, что и *такафул* пулы, т.е. фонд может быть израсходован за счет чрезмерных убытков. Таким образом, они должны ограничить степень подверженности рискам путем распределения рисков по разным страховым пулам через механизм, называемый "*ретротакафул*". В традиционном европейском страховании такой вид договора называют "ретроцессия".

Как правило, *ретротакафул* договор подписывается между *ретакафул-операторами*. Любая из форм *ретакафула* может быть использована для целей *ретротакафула*. Факультативный *ретротакафул* также может быть заключен на основе акцепта оферты. Может быть заключен квотный или эксцендентный договор. Договор эксцендент убытка может быть заключен с целью защиты от накопления убытков, возникающих на основании страхового события.

*Ретротакафул* должен быть неотъемлемой частью *ретакафул* системы. Он является инструментом для эффективного распределения

рисков по всей мировой *такафул*(*ретакафул*) отрасли и обеспечивает покрытие мега рисков. На данном этапе развития отрасли, доля *ретротакафула* на рынке пока небольшая. *Ретакафул-операторы* могут передавать риски традиционным европейским страховым компаниям, опять же на основе принципа *dharuura* (необходимости).

### 8.1 2 ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время, *такафул* демонстрирует огромный рост совместно с ростом других исламских финансовых услуг. Для того чтобы обеспечить стабильный и устойчивый рост, *такафул* отрасль нуждается в поддержке *ретакафула*. Несмотря на ограниченное число игроков на рынке *ретакафула*, некоторые мировые компании по перестрахованию демонстрируют интерес и готовность развивать неиспользованный потенциал *такафула* рынка.

Однако, как вновь возникающий вид экономической деятельности, *ретакафул* сталкивается с некоторыми проблемами, такими как нехватка всемирно признанных стандартов по *ретакафулу*, требования к достаточности капитала, платежеспособность, оценка, управление активами, недостаток *ретротакафул* предприятий.

Для решения этих задач, *ретакафулу* необходимо сделать акцент на обсуждении специальных вопросов по применению ноу-хау и делового опыта для совершенствования *ретакафул* концепций, бизнес-моделей и для увеличения охвата рынка. Важное значение имеет тесное сотрудничество с регулирующими органами, шариатскими учеными, и другими мировыми или соответствующими региональными органами для достижения конвергенции и повышения эффективности функционирования отрасли.

### ПРИМЕЧАНИЯ

1. В отличие от этого, в области финансов риск, как правило, определяется как распределение возможных конечных результатов относительно ожидаемого среднего результата, и часто измеряется с помощью среднеквадратического отклонения от распределения.

2. Сомнения, возникающие относительно соответствию нормам Шариата деятельности оператора в распределении дохода от андеррайтинга в модели *мудароба* в *такафуле*, на который была дана ссылка на главу 6, также применяется к данной модели *ретакафула*. Не запрещено использовать модель *мудароба* для управления оператором активами фонда.

3. Это требование не может быть включено в договорные обязательства *такафул-оператора* по отношению к участникам, т.к. в соответствии с принципами Шариата, благотворительный займ не является договорным обязательством. Любое такое требование должно, следовательно, быть прописано в законе или нормативном акте, как имеющих силу закона.

4. Как видно из анализа в главе 11, *такафул-операторами* в странах Совета по сотрудничеству стран Персидского залива и Малайзии осуществляется существенное использование данных видов активов, но также имеется значительное использование инвестиционных счетов исламскими банками.

### УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ТАКАФУЛЕ

*Абдулла Харон и Дауд Тейлор*

#### 9.1 ВВЕДЕНИЕ

Риски лежат в основе страхования, которое делится на общее страхование и страхование жизни. Если первое связано с риском потерь, возникающих от различных видов опасностей, сопряжённых с риском, второй вид связан с риском смертности, и предлагает различные сберегательные и инвестиционные продукты, связанные со страхованием жизни, в том числе пенсионное обеспечение. Экономика страхования зависит прежде всего от «закона больших чисел» в соответствии с которым, при отсутствии высокой корреляции, чем больше набор страховых рисков в страховом пуле, тем больше степень диверсификации рисков в пуле, и, следовательно, меньше (страхового) риска в общей доле застрахованных потерь, происходящих в данный период времени, и следовательно, исков по выплате возмещений из страхового пула, превышающих выплаты страховых премий страхователями за данный период.

Управление рисками во всех страховых компаниях связано со страховыми рисками, но страхование жизни, и в меньшей степени, имущественное страхование также связано с рисками, с которыми сталкиваются банки, а именно: (а) инвестиционные риски, возникающие при размещении средств, полученных от страхователей, (рыночные и кредитные риски) происхождение которых зависит от вида активов, в которые вкладываются средства; (б) риск потери ликвидности (невозможность ответить по обязательствам из-за того, что активы не могут быть достаточно



быстро преобразованы в денежные средства, и (в) операционный риск - риск, связанный с недостатками в системах и процедурах, возникший в результате человеческой ошибки или недостатков самой системы. Хотя риски, касающиеся *такафул-компаний*, также включают в себя выше изложенные риски, но есть некоторые особенности, которые обсуждаются ниже.

Управление этими рисками является важной частью деятельности страховых компаний и привлекает к себе внимание в отрасли из-за ряда важных факторов. Например:

- Акционеры и инвесторы хотят знать, что принятие стратегических решений страховщиками основано на достоверной оценке рисков и потребности в капитале.
- Финансисты на рынке капитала ожидают, что страховщики, в своих усилиях по эффективному использованию дефицитных ресурсов, определяют требования к капиталу в соответствии с комплексной оценки своих рисков.
- Рейтинговые агентства все чаще оценивают страховщиков на основе того, каким образом они определяют, группируют и управляют рисками.
- Регулирующие органы во всем мире все чаще оценивают страховщиков согласно подходу, основанным на оценке риска.

Напомним, как уже отмечалось в предыдущих главах, что в *такафул-компаниях*, участники (страхователи) вносят страховые премии на основе принципа *табарру* (пожертвования) в общий страховой фонд, который будет использоваться совместно для выплаты компенсаций страхователем в случае, когда они несут потери. В семейном *такафуле* (которое включает в себя страхование жизни, совместимое с нормами Шариата), страховые премии содержат накопительный элемент или элемент инвестиций, который не является пожертвованием в совместный страховой пул, а скорее это взнос на инвестиционный счет участников. Андеррайтинг в *такафуле* осуществляется на взаимной основе, что аналогично в некоторой степени традиционному европейскому взаимному страхованию. Типичные *такафул-компании* состоят из двухуровневой структуры, которая представляет собой

смешанный вид взаимной и коммерческой форм компании - последняя это *такафул-оператор*, хотя теоретически это может быть обычная структура взаимного страхования. Таким образом, риски в *такафул-компаниях* частично ложатся на фонды страхователей, которые включают в себя *такафул* фонд и инвестиционные фонды страхователей, и частично на *такафул-оператора*. Риски, которым подвергаются *такафул* фонд и инвестиционные фонды страхователей включают в себя рыночные риски, риски неплатёжеспособности и риск потери ликвидности, присущие активам этих фондов.

В дополнение к рискам, упомянутым выше, *такафул-компаниям* подвержены рискам, которые проистекают из особенностей их структуры и необходимости соответствия нормам Шариата. Эти риски ложатся на *такафул-оператора*, а не на страховой пул. *Такафул-оператор*, таким образом, подвергается следующим видам рисков:

1. Операционный риск, связанный с необходимостью соответствия нормам и принципам Шариата, и включает в себя репутационный риск (риск потери деловой репутации) в результате недостатков в системе и процедурах по обеспечению соответствия нормам Шариата. Такое соответствие принципам определяет отношение к капитальным вложениям страховых и инвестиционных фондов, а также содействует применению только разрешенных видов страхования. В случае несоответствия принципам это приводит к репутационному риску, поскольку это может негативно повлиять на возобновительные платежи страхователей или же возникнет сложность для *такафул-операторов* по привлечению новых страхователей.

2. Риски при доверительном управлении связаны с неправомерными действиями или неосторожностью (в шариатском смысле этих терминов) при исполнении обязанностей *мудариб* (кто осуществляет доверительное управление) или *вакила* (агента) в качестве управляющих активами страховых и инвестиционных фондов. В некоторых структурах, андеррайтинг также осуществляется в соответствии с договором *мудараба*. В

случае неправомерных действий или небрежности, *мудариб* становится ответственным за средства фондов, находящихся под его управлением.

3. Предпринимательский риск связан с неспособностью отвечать по операционным расходам за счет средств (взносов) от управления страховой и инвестиционной деятельностью *такафул-компаний*.

*Такафул-операторы* не подвергаются рискам страхования (ред.неопределенности, связанной с финансовыми результатами проведения страховых операций), так как эти риски относятся к страховым *такафул* фондам, но они несут те же обязанности, что и руководство компании традиционного взаимного страхования в отношении управления рисками. Они сталкиваются с проблемами в управлении рисковыми обстоятельствами, т.е. обстоятельствами, влияющими на степень риска при данном виде страхования *такафул-компаний*, в целях надлежащего определения, выявления, измерения, оценки и снижения рисков. Управление этими рисковыми обстоятельствами - это непрерывный процесс, который является одним из ключевых аспектов реализации стратегии компании Оно должно характеризоваться соответствующим пониманием характера и серьезности рисков, которым подвергается компания, а также пониманием норм и принципов Шариата.

Кроме того, взаимоотношения между *такафул-операторами* и *такафул-участниками* позволяют на практике применять ряд различных договорных соглашений между ними, из которых наиболее широко распространены *вакала (wakalah)* и *мудараба (mudarabah)*. Такие различия влияют на удобство сравнения различных *такафул-компаний*, а также *такафул-компаний* и компаний традиционного европейского страхования, взаимных или коммерческих, хотя, как отмечалось выше, *такафул-компания* ближе к традиционной компании взаимного страхования.

## 9.2 СРАВНЕНИЕ ТРАДИЦИОННОГО ЕВРОПЕЙСКОГО СТРАХОВАНИЯ С ТАКАФУЛОМ

С оперативной точки зрения, ключевые различия между традиционным европейским коммерческим страхованием и *такафулом* заключаются в следующем:

1. Коммерческое страхование связано с передачей риска, где застрахованный риск передается от страхователя к страховщику в обмен на премию, в то время как *такафул* связан со объединением рисков (ред. объединение рисков в форме страхования, при котором риск делится между многими людьми, так что эффект ущерба для каждого участника невелик), при котором страхователи (*такафул-участники*) взаимно страхуют друг друга через общий страховой пул, финансируемый за счет их взносов (выплаты страховых премий).

2. Размещение средств в *такафул-компаниях* должно быть совместимо с нормами Шариата, как любая деятельность, при которой страхуются риски.

Сравнение между традиционным европейским страхованием и *такафулом* показывает нам четкие особенности структуры рисков *такафул-компаний*. В частности, взаимоотношения между *такафул-оператором* и *такафул* участниками, как подчеркивается в Таблице 9.1, являются уникальными для *такафул-компаний*, учитывая, что *такафул-участники* не застрахованы, как в традиционном европейском коммерческом страховании, но имеют долю в прибыли и разделяют убытки *такафул-компаний*, что в некоторой степени схоже компанией традиционного взаимного страхования. Иными словами, когда *такафул-участников* сравнивают со страхователями во взаимном страховании, отмечается, что *такафул-оператор* играет важную роль, которую не играет руководство традиционного взаимного страхования при периодическом дефиците средств *такафул-фонда*. В таком случае, *такафул-оператор* действует как кредитор в последней инстанции, предоставляя *кард* (беспроцентный займ) *такафул-фонду*. Такой кредит будет погашен из будущих доходов от страховой деятельности.

Подобное сравнение можно сделать между традиционным европейским страхованием жизни и *семейным такафулом*. Инвестиционная прибыль как в традиционном европейском взаимном страховании, так и в *такафуле*, принадлежит страхователям, за исключением того, что в *такафуле*, оператор может иметь долю в прибыли компании как *мудариб* или за исполнение обязательств по договору *вакала (wakalah)* при управлении фондом.

**Таблица 9.1.** Сравнение традиционного страхования (коммерческого и взаимного) с *такафулом*

	<b>Традиционное коммерческое страхование</b>	<b>Традиционное взаимное страхование</b>	<b><i>Такафул</i></b>
<b>Договорные взаимоотношения</b>	Договор страхования в форме договора обмена (купли-продажи) между застрахованным (страхователем) и страховой компанией.	Договор в форме договора между о размещении рисков между индивидуальным страхователем и страховым пулом страхователей	Сочетание договора <i>табарру</i> (пожертвования) и договорных взаимоотношений между (а) индивидуальными участниками и страховым пулом (б) участниками и <i>такафул-оператором</i> . <sup>1</sup>
<b>Ответственность страхователей/ участников</b>	Страхователи платят страховые премии страховщику.	Страхователи платят взносы в страховой пул в форме премий, оплаченных кооперативной страховой компании. Страховые излишки принадлежат страхователям, которые также несут обязательства по покрытию дефицита фонда. Годовые излишки хранятся обычно в страховых резервах, откуда как правило пользуются	Участники делают пожертвования ( <i>табарру</i> ) по схеме также как элемент накопления в семейном <i>такафуле</i> . Страховые излишки принадлежат страхователям, которые также несут обязательства по покрытию дефицита фонда (но возможен альтернативный вариант-см. ниже). В некоторых <i>такафул-компаниях</i> , <i>такафул-оператор</i> управляет процессом

		средствами для покрытия дефицита.	андеррайтинга согласно договору мудараба и имеют долю в страховых излишках в виде <i>мудариб-взноса</i> . <sup>2</sup> В некотором роде такое возможно и в договоре <i>вакала</i> .
<b>Ответственность страховщика/оператора</b>	Страховщик обязан выплачивать страховые возмещения согласно договору страхования, используя при этом страховой фонд и если необходимо средства акционеров.	Страховой пул обязан выплачивать страховые возмещения, согласно договору страхования, используя при этом страховой фонд.	<i>Такафул-оператор</i> действует как управляющий и выплачивает страховые суммы из <i>такафул-фонда</i> . В случае неплатежеспособности <i>такафул-фонда</i> , <i>такафул-оператор</i> может ожидать предоставление беспроцентного займа.
<b>Доступ к капиталу</b>	Доступ к акционерному и заемному капиталу с возможностью использования субординированного долга(имеющий в случае взыскания более низкий статус)	Нет доступа к акционерному капиталу, но есть доступ к заемному капиталу с возможностью использования субординированного долга.	Доступ к акционерному капиталу для <i>такафул-оператора</i> , но нет доступа к заемному капиталу, кроме беспроцентного займа <i>такафул-фонду</i> .
<b>Инвестирование фонда</b>	Нет ограничений, кроме случаев, предписанных пруденциальными нормами.	Нет ограничений, кроме случаев, предписанных пруденциальными нормами.	Активы <i>такафул-фонда</i> инвестируются с помощью инструментов, согласованных с нормами Шариата.

Существуют некоторые страховые продукты (такие как «пожизненное страхование» и «пенсионная программа с фиксированным пособием»), какие *такафул* не предоставляет, так как они не совместимы с нормами Шариата в связи с недопустимым уровнем *гарара* (неопределенности), присущим «пожизненному страхованию» и недопустимым элементом гарантии в «пенсионной программе с фиксированным пособием». Принцип «за новое вместо старого» (ред. принцип выплаты возмещения, при котором компенсируются расходы по замене старого повреждённого имущества новым без учёта износа) также не приемлем в общем *такафуле*, так как это одна из форм *мейсира*.

### **9.3 ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ТАКАФУЛА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ**

Как видно из приведенного выше анализа, экономическая сущность *такафул-компаний* во многом схожа с традиционными европейскими компаниями (коммерческого и взаимного страхования), хотя современные *такафул-компании* представляют собой смешанную форму между совместимой с нормами Шариата структурой взаимного страхования и совместимой с нормами Шариата управленческой компании (*такафул-оператором*). Обе компании получают страховые премии и инвестиционный доход, оплачивают страховые возмещения, имеют резервный фонд и т.д.

Однако, в дополнение к различиям, упомянутым в предыдущем разделе, следует отметить следующие моменты:

- В *такафул-компаниях*, исламские правовые договоры являются основой взаимоотношений между *такафул-операторами* и страхователями.
- С учетом взаимоотношений между *такафул-операторами* и участниками, основанных на договоре *вакала* или *мудараба* (или на обоих), ответственность *такафул-операторов* - управлять операциями, включающими андеррайтинг и инвестирование, и покрывать убытки от имени участников.

- Принцип *табарру* (пожертвование) - это концепция *фикх аль-муамалат* (*Fiqh al-Muamalat*), имеющая основополагающее значение для *такафула*. *Табарру* ссылается на принцип, согласно которому участники добровольно вносят свои *такафул-вклады* на благо всех участников *такафула*.

- Традиционное европейское страхование включает в себя элемент *рибы*. Это особенно относится к сберегательному продукту, где выгода страхователя заключается не столько в компенсации за понесенный убыток, сколько в получении прибыли от инвестиций. Следовательно, важно, чтобы инвестиции обоих *такафул-фондов* и средства акционеров, управляемые *такафул-оператором* не содержат элемент *рибы*. Кроме того, *такафул-компании* не начисляют проценты за просрочку платежей, т.к. это запрещено Шариатом.

- Подход к снижению рисков: *такафул-компании* должны использовать услуги *ретакафул-компаний*. Однако в тех случаях, где *ретакафул* не справится, Шариатский совет может позволить *такафул-компаниям* пользоваться услугами традиционного европейского перестрахования (см. главу 8).

## **9.4 ВОПРОСЫ РИСКА В ТАКАФУЛ-КОМПАНИЯХ**

### **9.4.1 Введение**

Учитывая выше представленные данные, различные характеристики *такафула*, анализ рисков, связанных с *такафул-компаниям*, может быть проведен двумя способами: (а) по бухгалтерскому балансу, а также (б) через договорные отношения между *такафул-операторами* и *такафул-участниками*.

С учетом действия различных договоров и договорных связей, которые регулируют отношения между акционерами *такафул-операторов*, советом директоров, руководством (администрации) и *такафул-участниками*, *такафул-структуры* в бухгалтерском балансе, как правило, разбиваются на



две или, в случае *семейного такафула*, на три широкие группы средств(фондов):

- Средства акционеров (состоящих из собственного капитала *такафул-оператора* и резервов);
- В *семейном такафуле*, инвестиционные фонды участников (или страхователей) (в зависимости от того, имеется ли связующая инвестиционная составляющая, такой фонд создается из указанной доли от общей суммы страховых взносов, выплачиваемых участниками, которая рассматриваются как часть сбережений или инвестиций), и
- Страховой или *такафул-фонд*, который создается из оставшейся части страховых премий (взносов), выплаченных участниками с целью обеспечения взаимопомощи в случае понесенных убытков одним из участников или другим членом компании.

Существует много способов, с помощью которых риски могут быть описаны. Важно не ограничивать риски единственным возможным определением, так как некоторые определения могут быть уместны только в определенном контексте. За некоторыми исключениями, структуры рисков *такафул-компаний*, как правило, аналогичны таким структурам в традиционном европейском страховании, особенно во взаимном страховании. И *такафул-компании* и компании традиционного европейского страхования работают по принципу объединения рисков в страховой пул (согласно закону больших чисел), причем страховой пул берет на себя риски, которые страхователи не хотят нести сами. *Такафул-компании*, а также страховщики традиционного европейского страхования имеют конкурентное преимущество в управлении этими рисками, благодаря своему опыту в оценке и управлении этих рисков.

В связи с изложенными выше тремя видами средств(фондов), *такафул-оператор* структурирует инвестиционный портфель на основе различных особенностей и целей каждого фонда. При анализе рисков, связанных с

каждым фондом, оператор должен учитывать, среди прочего, следующие вопросы:

- Какие расходы могут быть отнесены на счет фонда?
- Кто компенсирует потери или дефицит фонда?
- Что происходит со страховыми излишками?

Различные ответы на эти вопросы будут приводить к различной степени таких рисков. Например, как средства акционеров, так и средства страхователей, как правило, подвергаются инвестиционному риску. В то время как страховые фонды подвергаются и инвестиционному риску, и риску потери ликвидности в результате несовпадения сроков погашения активов и пассивов при возникновении страхового случая.

В большинстве случаев, *такафул-компания* подвергается двум категориям рисков, которые влияют на страхователей: (а) страховому риску, оговоренному в страховом полисе, и (б) инвестиционному риску, связанному с инвестиционным портфелем активов (различных фондов). *Такафул-оператор*, в свою очередь, подвергается операционному риску, риску доверительного управления и предпринимательскому риску, как было сказано выше.

#### 9.4.2. Страховой риск

Страховой или актуарный риск - это риск, который возникает в результате привлечения средств через выпуск страховых полисов и других обязательств. Поскольку установление цены на полис традиционного европейского страхования отражает не только ожидаемые потери, но и прибыль, которую страховщик может заработать между моментом открытия страхового полиса и прекращением его срока действия, уровень доходности инвестиций, используемых при разработке цен на страховые продукты (уровень страховых премий) имеет решающее значение. Во-первых, форвардные процентные ставки не могут быть синтезированы, поскольку страховщик не может знать, ожидаются ли будущие периодические

страховые премии. Во-вторых, распределение убытков может быть подвергнуто существенным изменениям с течением времени, поскольку появляется все больше информации и меняется экономическая обстановка.

Степень подверженности страховому риску в *такафул-компаниях*, и в компаниях традиционного европейского страхования примерно одинакова. *Такафул-оператор* определяет уровень страховых премий (*такафул-взносов*) в соответствии с актуарными принципами и практикой, основанной на стандартных статистических методах.

Ожидается, что *такафул-компания* имеет хорошо диверсифицированный портфель рисков с учетом отрасли, географии и видов страхования. На практике, *такафул-компания* может подвергнуть риску оператора, игнорируя его советы в области страхования, предложив более низкий уровень выплат страховых премий при конкретном виде страхования. Хотя страховщик традиционного европейского страхования мог бы это сделать, так как компания подвергает риску свой собственный капитал, *такафул-оператор* в данном случае не имеет права подвергать *такафул-фонд* риску, игнорируя советы в области страхования. Так как это будет считаться неправомерным действием или пренебрежительным отношением, и даст страхователям право подать на иск против *такафул-оператора*, в случае признания *такафул-фонда* неплатежеспособным.

Другой аспект актуарных рисков состоит в том, что в любой данный период, общий объем обоснованных убытков (страховых потерь) может быть выше установленного верхнего уровня. Это может произойти по двум причинам. Во-первых, прогнозы могут быть основаны на недостаточном знании в области распределения убытков. Во-вторых, убытки могут находиться в допустимых пределах, но превышать ожидания (прогнозы) *такафул-оператора*. Уровень, при котором общие убытки отклоняются от среднего значения при распределении потерь, зависит от формы распределения потерь, которая в свою очередь зависит от природы рисков.

Компании общего и семейного *такафула*<sup>3</sup> подвергаются тем же страховым рискам, что и компании традиционного европейского страхования. Это естественно, так как *такафул* призван обеспечить совместимыми с нормами Шариата страховыми продуктами - заменителями традиционных страховых продуктов, включающих систему пенсионного и медицинского обеспечения, образовательные программы.

В общем *такафуле*, страховые риски связаны с природными факторами (стихийными бедствиями), техногенными факторами и ответственностью перед третьими лицами. К стихийным бедствиям относятся землетрясения, бури, в то время как к техногенным факторам - аварии и пожары. Ответственность перед третьими лицами включает в себя ответственность по страховому продукту, ответственность работодателей, и общую ответственность.

В семейном *такафуле* страховые риски довольно предсказуемы, так как уровень смертности относительно стабилен. Финансовый андеррайтинг в *семейном такафуле* также снижает риски до оптимального уровня страховых покрытий. *Общий такафул* включает такие возможные катастрофы, такие как эпидемии, крупные аварии или террористические акты.

В общем и семейном *такафуле*, оператор подвергается рискам, вытекающим из неопределенности в отношении будущих результатов деятельности компании, касающихся таких элементов, как инвестиционные доходы, уровень смертности и заболеваемости, частота наступления и серьезность страховых случаев, административные расходы, объемы продаж и т.д. Из-за различных договорных отношений между оператором и участниками, которые основаны на договоре *вакала* или *мудароба* (первый является более общепринятым, по причинам, изложенным в предыдущих главах), серьёзность риска может значительно варьироваться в зависимости от *такафул-компании*.

В *семейном такафуле* в системе пенсионного обеспечения не существует никаких гарантий (то есть, они работают на основе

"фиксированных взносов ", нежели чем на основе "фиксированных выплат"). Это означает, что структура рисков здесь может отличаться от некоторых продуктов традиционного европейского страхования жизни, где гарантии могут быть выданы с учетом размера ежегодных выплат - аннуитета (ред. В страховании жизни: договор, в соответствии с которым лицо оплачивает страховщику установленную страховую премию, как правило, единовременную, после чего страховщик обеспечивает выплату периодических платежей в пользу данного лица), которые будут выплачиваться в качестве пенсии.

Кроме того, платежеспособность *такафул-компаний* должна отражать местонахождение объекта страхования. Если в *такафул-фонде* существует дефицит средств, *такафул-оператор*, т.к. должен будет предоставить беспроцентный добровольный займ (*кард*) согласно нормативно-правовому требованию, для выполнения своих обязательств. В этой связи возникают практические вопросы: можно ли расширять объём ответственности участников, имеющих инвестиционные счета, поскольку, по договору, участники имеют долю в страховых излишках, и в принципе, отвечают по обязательствам страхового пула. Однако инвестиционные счета могут (и, возможно, должны) быть ограждены или защищены от такой возможности. В связи с этим, существует необходимость в определении доли участников в покрытии дефицита фонда. В настоящее время, *такафул-операторы* имеют различные способы. Например, в случае, когда продукт *семейного такафула* имеет объединенный накопительный элемент (в инвестиционном фонде) и защиту (в рисковом фонде), тогда есть возможность претендовать на средства инвестиционного фонда в случае дефицита фонда. В *общем такафуле*, где страховой продукт имеет только элемент защиты, страховой фонд подвергается потенциальному дефициту средств в течение всего периода, при этом страхователь может решить не продлевать страховой полис на следующий период.

### 9.4.3 Инвестиционный риск

Так как инвестиции должны быть совместимы с нормами Шариата, *такафул-фирма* не может инвестировать в традиционные облигации, приносящие процент или в определенные категории акций. Есть также ограничения на использование деривативов (вторичных ценных бумаг). Структура инвестиционного риска, таким образом, отличается от такой структуры в традиционном европейском страховании.<sup>4</sup>

Активы баланса состоят в основном из совместимых с нормами Шариата акций, недвижимости, *суккука*, из инвестиционных счетов, участвующих в прибыли с исламскими банками, причем последние используются для управления рисками потери ликвидности (см. главу 11). Акции и недвижимость относятся к неустойчивым классам активов, так что *такафул-компании*, как правило, подвергаются рыночному риску в отношении таких активов.

"Рыночный риск" относится к возможным убыткам по страховому портфелю из-за неблагоприятных изменений уровней валютных курсов, исходных ставок и других рыночных курсов. Этот аспект риска важен при рассмотрении инвестиционного риска в активе баланса *такафул-компании*. Однако, для некоторых видов активов (таких, как активы *иджара* и *суккук-иджара*), риск неплатёжеспособности также может иметь важное значение. *Такафул-компания* может создать определенные страховые портфели *такафул-фондов* по стратегическим причинам. Ограниченный диапазон допустимых распределений активов может привести к риску концентрации в этих страховых портфелях.<sup>5</sup>

*Такафул-компании*, как и традиционные европейские страховщики, сталкиваются с сочетаниями инвестиционного риска (рыночным риском и, возможно, риском неплатёжеспособности) и риском, связанным с изменением актуарной ответственности. В большинстве случаев, каждый *такафул-оператор* сталкивается с различной подверженностью риску в своем страховом портфеле, в зависимости от смещения рисков в портфеле.

*Такафул-оператор* должен также решить, какие риски принять от имени страхового фонда, как вести себя с агентами или брокерами, и какие риски перестраховывать. При этом, *такафул-оператор* наращивает портфель рисков за счет диверсификации рисков путем принятия большого количества страховых полисов, где отдельные риски не взаимосвязаны друг с другом. Таким образом, риски в портфеле страховых полисов могут быть в некоторой степени хеджированы, но не могут быть полностью диверсифицированы, так как всегда будет оставаться некоторые положительные корреляции между рисками.

В целом, отрасль исламских финансовых услуг по-прежнему сталкивается с большой нехваткой активов, которые соответствуют нормам и принципам Шариата. Несмотря на усилия центральных банков по обеспечению широким спектром ликвидных инструментов, за исключением инвестиционных счетов с исламскими банками, которые, как правило, имеют низкую доходность, краткосрочных финансовых инструментов (таких как *среднесрочный суккук*), по-прежнему мало. Кроме того, долгосрочные активы, которые соответствуют нормам и принципам Шариата (например, недвижимость и *долгосрочный суккук*) не имеют ликвидных вторичных рынков и институтов. Следовательно, *такафул-компания* сталкивается с риском, связанным с соответствующим распределением инвестиций и управлением ликвидностью *такафул-фондов*.

"Риск потери ликвидности" относится к потенциальной неспособности *такафул-компании* реализовать активы (например, недвижимость) для удовлетворения требований и других обязательств. Риск потери ликвидности может возникнуть в ситуации, когда *такафул-оператор* не может реализовать активы, расположенные в другой юрисдикции, поскольку правительство в той юрисдикции ограничило возможность оператора свободно распоряжаться инвестициями.

#### 9.4.4 Отношения между такафул-оператором и участниками такафула

Другой способ рассмотреть риски, присущие *такафулу*, с особым акцентом на риски, которым подвергается *такафул-оператор*, лежит через разделение договорных отношений на различные виды деятельности. Это дает нам различные точки зрения на риски, связанные с обязательствами *такафул-операторов* и *такафул-участников*. Они изложены в таблице 9.2.

Следующие наблюдения могут также быть получены из вышеизложенных положений. Во-первых, будь то договор *мудароба* или *вакала*, *такафул-оператор* не несет ответственности за любой дефицит или убытки, понесенные *такафул-фондом*, т.к. он не его собственник, но только доверительный управляющий *такафул* средствами, если только убытки или дефицит не связаны с его неправомерными действиями или неосторожностью с его стороны. Оператор подвергается определенной форме предпринимательского риска (риск прекращения договоров, то есть участники не возобновляют свои договора), в случае если *такафул-фонд* испытывает дефицит, и участники понимают, что они несут дефицит в данном случае. Это в результате может привести к тому, что *такафул-оператор* не получит вознаграждения (комиссионные) за управление средствами, необходимыми для покрытия своих расходов.

**Таблица 9.2** Сравнение между договорами *мудароба* и *вакала*

	<i>Мудароба</i>	<i>Вакала</i>
<b>Андеррайтинг</b>	<i>Такафул-оператор</i> действует в качестве <i>мудароба</i> (предпринимателя) а такафул-участники в качестве <i>Рабб аль-Маль</i> (предоставляют свой капитал в распоряжение другой стороне). <i>Такафул-оператор</i> получает вознаграждение в виде заранее оговоренной	<i>Такафул-оператор</i> и такафул-участники формируют отношения "принципал-агента" в результате чего <i>такафул-оператор</i> действует в качестве <i>вакиля</i> (агента) от имени <i>такафул-участников</i> как управляющий по страховой деятельности. Кроме того, он не разделяет



	<p>процентной доли в страховых излишках, что обычно четко указывается в <i>такафул-договоре</i>.</p> <p>Некоторые ученые считают, что концепция прибыли, присущая договору <i>мудароба</i>, не может быть правильно применена к андеррайтингу, когда взносы вносятся на основе принципа <i>табарру</i>.</p>	<p>непосредственно риски, понесенные такафул-фондом, а также страховые излишки и убытки фонда.</p> <p>Модель <i>вакала</i> может разрешить элемент поощрительной премии, выданной <i>такафул-оператору</i>. Поощрительная премия, как указано в <i>такафул</i> договоре, связана с выполнением страхового плана.</p>
<b>Инвестирование</b>	<p><i>Такафул-оператор</i> действует в качестве <i>мудароба</i> (предпринимателя) а <i>такафул-участники</i> в качестве Рабб аль-Маль (предоставляют свой капитал в распоряжение другой стороне). <i>Такафул-оператор</i> получает вознаграждение в виде заранее оговоренной процентной доли в страховых излишках, что обычно четко указывается в <i>такафул-договоре</i>.</p>	<p><i>Такафул-оператор</i> и <i>такафул-участники</i> формируют отношения "принципал-агента" в результате чего такафул-оператор действует в качестве вакиля(агента) от имени <i>такафул-участников</i> как управляющий по страховой деятельности.</p> <p><i>Такафул-оператор</i> получает фиксированное вознаграждение и, возможно, также поощрительная премия за свою деятельность.</p>

<p><b>Управленческие расходы</b></p>	<p><i>Такафул-оператор</i> может ожидать получение прибыли только в том случае, когда расходы по управлению <i>такафул</i> деятельностью меньше, чем общая доля инвестиционной прибыли и/или страховых излишков, которые он получает.</p> <p>Также существуют договора <i>мудароба</i>, которые разрешают <i>такафул-оператору</i> взимать плату за управленческие расходы, а также комиссию до получения фондом страховых излишков. Согласно такой договоренности, <i>такафул-оператору</i> скорее будет удобнее покрывать свои операционные расходы, когда инвестиционная и страховая деятельность не приносят прибыли.</p>	<p>Для <i>такафул-оператора</i>, вознаграждение <i>вакала</i> обычно рассчитывается для покрытия суммы (а) управленческих расходов; (б) издержек обращения; (в) маржи операционной прибыли (отношение операционной маржи к чистым продажам). В этом отношении <i>такафул-оператор</i> может рассчитывать на получение прибыли, если <i>вакала-вознаграждение</i> больше чем управленческие расходы.</p> <p>На практике, потребуются годы, чтобы накопить достаточно договоров, чтобы работать на безубыточном уровне в <i>семейном такафуле</i>. Однако, у <i>такафул-оператора</i>, вероятно, есть возможность получения прибыли в результате низкого уровня смертности уже на первом году, если шариатский совет или ученые разрешат ему получать поощрительные премии, разрешив ему иметь долю в страховых излишках.</p>
--------------------------------------	---	---

Во-вторых, у двух договоров, рассмотренных выше, есть различия в подходах, но отражение в бухгалтерской отчетности и вопросы раскрытия информации идентичны. К ним относятся, в частности, распределение активов, обязательств, доходов и расходов между *такафул-оператором* и фондами страхователей (*такафул-фонды* и, в некоторых случаях, инвестиционные фонды), не касаясь резервов для удовлетворения

требований по неуплаченным платежам, будущих требований (от принимаемых рисков), и непредвиденных расходов по установлению профицита или дефицита страхового фонда.

В-третьих, тот факт, что управление *такафул-компанией* осуществляется акционерами *такафул-оператора*, а не *такафул-страхователями* поднимает ряд вопросов о различных конфликтах интересов, т.к. *такафул-оператор*, вероятно, будет, отчитываться перед двумя «группами» и находясь под давлением, и в случае возникновения таких конфликтов будет поддерживать собственных акционеров, а не страхователей, как было подчеркнуто в главе 4. В современном *такафуле*, сделано очень мало на пути установления прав страхователей в отношении контроля руководства. Совет по исламским финансовым услугам выдвинул проект стандарта по управлению *такафулом*, который должен способствовать решению этой проблемы.

В результате проведенного анализа договорных отношений между *такафул-оператором* и страхователями, видно, что некоторые из рисков, которым подвергается *такафул-оператор* сопоставимы с теми рисками, которым подвергается фирма по управлению активами, предоставляющая клиентам услуги доверительного характера.

*Такафул-операторы* действуют в среде сложных и обширных рисков. Наиболее очевидные риски связаны с конкретными соглашениями между *такафул-оператором* и страхователями, юридическими документами, стратегиями управлением инвестиционным портфелем, законами и нормативными актами, судебными решениями. Другие риски, которые менее существенны, но потенциально опасны, зависят от того, каким образом *такафул-оператор* позиционирует себя на рынке, также от качества и порядочности нанимаемого персонала, от стиля руководства и стратегии его совета директоров и топ-менеджеров.

Возможность убытков в результате переменных издержек или убытков, связанных с участниками (когда они не продлевают договора на следующий

год), возникает тогда, когда оператор не выполняет своих фидуциарных и договорных обязательств перед участниками, акционерами и регулирующими органами. Значительные нарушения фидуциарных и договорных обязательств может привести к финансовым потерям, потери деловой репутации оператора, и снизить возможность достижения стратегических целей и задач.

## **9.5 УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ТАКАФУЛ-КОМПАНИИ**

### **9.5.1 Введение**

*Такафул-оператору* необходимо управлять рисками на двух уровнях:

- риск при андеррайтинге и инвестиционные риски *такафул* фонда и инвестиционные фондов страхователей; и
- риски доверительного управления, предпринимательский и операционный риск (включая риски несоответствия принципам Шариата), которым себя подвергает *такафул-оператор*, а также инвестиционные риски активов, в которые инвестируются средства акционеров (см. главу 11).

Что касается страховых рисков, которые должны нести *такафул-фонды*, *такафул-оператор* отвечает за управление этими рисками, проявляя должную осмотрительность в принятии данных рисков, избегая концентрации рисков, и устанавливая уровень страховых премий, соответствующий застрахованным рискам и обеспечивая условия для *ретакафула* (или если это не возможно для перестрахования)

Управления рисками на двух уровнях может идти параллельно, так как риски могут распространяться от одного уровня к другому. Например, плохой менеджмент со стороны *такафул-оператора* возможно трудно приписать к главной причине плохих результатов андеррайтинга или плохой организации инвестиционной деятельности. В принципе, если *такафул-оператор* непосредственно не подвергается страховому риску, он может подвергаться опосредованно через требование предоставления *карда*, в

случае если страховой фонд не может выполнить свои обязательства. Цели управления рисками в *такафуле* следующие:

- Решение конфликта интересов среди акционеров: *такафул-оператору* необходимо иметь эффективный метод управления фидуциарными рисками (рисками доверительного управления) что касается взаимоотношений между ним и страхователями.

- Обеспечить безопасность *такафул-фондов* и/или оплатить ожидаемую ставку дохода от инвестиций: *такафул-оператор* должен иметь эффективные методы управления актуарными и инвестиционными рисками для понимания и управления рисками.

- Обеспечить фонды достаточными средствами для покрытия требований и обязательств и противостояния неблагоприятным условиям: *такафул-оператору* необходимо иметь эффективные методы управления риском потери ликвидности для оценки его чувствительности к риску и принятия соответствующих мер.

Несмотря на указанные выше цели, ключевой аспект управления рисками заключается в том, что *такафул-оператор* должен обеспечить, чтобы нормы и принципы Шариата постоянно соблюдались при достижении данных целей. Это необходимо для обеспечения хорошей деловой репутации *такафул-оператора* и непрерывность ведения бизнеса.

В этой связи, *такафул-оператору* необходимо иметь необходимые инструменты и процедуры для применения эффективных методов управления рисками, в том числе тех, которые являются общими для всех страховых компаний и тех, которые являются уникальными для отрасли *такафула*. Управление *такафул-компанией* опирается на различные методы при управлении рисками. Методы, используемые традиционными европейскими страховщиками, в равной степени применимы в этом отношении. Четыре элемента стали ключевыми шагами при реализации универсальной системы управления рисками:

- стандарты и отчетности;

- страховые органы и ограничения;
- инвестиционные директивы или стратегии, а также
- поощрительные договоры (стимулирующие снижение издержек) и компенсации.

Эти инструменты создаются для оценки рисковых обстоятельств, определения процедур для управления ими, ограничения рисковых обстоятельств до приемлемого уровня.

Тем не менее, с развитием рынка, могут возникнуть другие проблемы, и следующие замечания могут оказаться не полными и не окончательными при управлении рисками, относящимися к обоим уровням – *такафул-фонду* страхователей и *такафул-оператору*.

#### *9.5.2 Управление рисками доверительного управления в такафул-компаниях*

Как уже было сказано ранее, *такафул-операторы* должны надлежащим образом соблюдать свои основные обязательства по отношению к своим участникам (страхователям), в частности в отношении соответствия нормам и принципам Шариата. Управление по шариату должно оставаться неотъемлемой чертой *такафул-операторов*, так как смысл существования *такафула* - предоставление механизма защиты строго в соответствии с требованиями Шариата. В этой связи, как уже отмечалось, Совет по исламским финансовым услугам (IFSB) уже создал отдельную рабочую группу, занимающуюся разработкой стандартов и принципов для управления по Шариату.<sup>6</sup>

В *такафул-компаниях* могут быть различные договорные обязательства в отношении страхования и инвестирования. По договору, страхователи стараются обеспечить *такафул-оператора* мандатом, связанным не только с взносами по страховой защите, но также с активами, в которые *такафул-оператор* будет инвестировать от их имени. Договоры также отражают то, за что *такафул-оператор* вознаграждается: за управление страховой и



их частыми заявлениями о наступлении убытка, чтобы избежать неоправданную нагрузку на *такафул-фонд*.

Тем не менее, *такафул-фонд* может пострадать от неожиданного уровня убытков, и, следовательно, отсутствия средств для оплаты претензий. Для управления рисками, связанными с рисковыми обстоятельствами в рамках договорных обязательств *такафул-компаний*, страхователи должны знать, как *такафул-оператор* будет поступать в такой ситуации.

- Если возникла такая ситуация в бизнесе, участники не имеют доступа к активам *такафул-оператора*, если не было неправомерных действий или неосторожности с его стороны. В тех юрисдикциях, где регулирующие органы требуют такой доступ для того, чтобы выполнить требования по платежеспособности, имеют ли страхователи приоритет перед другими кредиторами в данном случае?

- Является ли обязательным предоставление *карда*? Каковы условия этого беспроцентного займа? Будет это принуждение иметь юридическую силу с учетом существующих законодательных актов?

- В какой степени капитал взаимозаменяемым между *такафул-фондами*? Что произойдет, если *такафул-оператор* несет неожиданные убытки и не может ответить по своим обязательствам, хотя это произошло из-за его неправомерных действий или неосторожности?

- Разрешена ли поддержка *такафул-оператора* со стороны *такафул-фондов* страхователей?

- Если *такафул-оператор* ликвидируется, будут активы из *такафул-фондов* страхователей ограждены от требований кредиторов?

Даже если страхователи формально обязаны обеспечить выплаты по требованию и предоставить дополнительные средства для покрытия дефицита, остается неясным, имеет ли такое обязательство обязательную юридическую силу. Регулирующие органы могут неохотно обязать страхователей делать эти выплаты, так как это может привести к



возникновению массового отказа страхователей продлевать свои страховые полисы на следующий период.

Документация по страховому продукту *такафул-оператора* может позволить зачёт встречных обязательств между *такафул-фондами* по различным предлагаемым продуктам. В этом случае *такафул-оператор* может управлять дефицитом легче, чем когда такой зачет не допускается.

Процедуры андеррайтинга остаются очень важными для *такафул-оператора* для обеспечения того, чтобы риски принятые *такафул-оператором* в *такафул-фонд* компенсировались надлежащим уровнем страховых взносов (премий). Типичные *такафул-компании* сталкиваются с угрозами недобросовестности и неблагоприятным выбором, что не менее значительно для *такафула*, чем для традиционного европейского страхования. Существует необходимость оценки процедур андеррайтинга и рассмотрения вопроса об ограничениях (правовых, нормативных, или социальных), которые влияют на способность *такафул-оператора* снижать риски.

#### 9.5.2.2 Инвестиционный риск

*Такафул-оператор* использует ряд методов по управлению рыночными рисками различных фондовых портфелей по отдельности или в совокупности. Эти методы, доступные для управления активами в традиционном европейском страховании, в равной степени применимы и к *такафул-компаниям*, при условии соблюдения шариатских ограничений в отношении инвестиций.

Рыночным рискам могут подвергаться активы, которые не обращаются на вторичных рынках (включая вяло обращающиеся акции, недвижимое имущество и не допущенный к биржевому обороту *суккук*) и которые могут быть некорректно привязаны к рынку. Возможно, что в некоторых фондах более подходящее обращение со средствами, в сравнении с другими *такафул-фондами*. В этой связи, значимые элементы контроля включают в

себя независимую группу по ценообразованию и пристальный надзор за управлением такими активами.

*Такафул-оператор* может иметь политику относительно разделения активов, которая требует, чтобы некоторые активы были предварительно распределены по конкретным *такафул* фондам до их приобретения(привлечения). Возможно снизить в *такафул-компании* риски ликвидности путем строгих правил по видам активов, которые могут содержаться в *такафул* фонде. Важно отметить, что инвестирование в неликвидные активы должны контролироваться. Ликвидность рынка и риск, которым подвергаются активы, должны отслеживаться.

### *9.5.3 Управление рисками, связанными с деятельностью такафул-оператора*

#### *9.5.3.1 Управление и операционный риск*

Помимо фидуциарных рисков упомянутых выше, риски, связанные с деятельностью *такафул-оператора* можно в целом разделить на риски управления и операционные риски. Управленческие риски связаны с фидуциарным риском и касаются контроля за управлением страховыми и инвестиционными *такафул-фондами*, за которые *такафул-оператор* несет прямую ответственность. Предполагается, что контроль со стороны совета директоров и высшего руководства заключается в оценке рисков и ответственности за эти риски. Ожидается, что совет директоров, руководство, и весь персонал *такафул-оператора* должны обеспечить достаточные гарантии эффективности и действенности операций, достоверность финансовой и нефинансовой информации, адекватный контроль рисков, осмотрительный подход к бизнесу и соблюдение законов и правил, внутренней политики и процедур.<sup>7</sup>

Операционные риски в *такафул-компании* присущи каждому решению, которое принимается и каждому процессу, который осуществляется *такафул-оператором*. Хотя многие риски, которые

подпадают под эту категорию первоначально будут влиять на *такафул-фонды*, и, следовательно, участников, в конечном счете, операционные риски влияют на *такафул-оператора*.

Управление *такафул-компанией* может подвергнуть *такафул-оператора* потенциальным финансовым потерям при судебных разбирательствах, мошенничестве, воровстве, потери бизнеса, и траты капитала после провала стратегических инициатив. Убытки от деятельности *такафул-компании* как правило объясняется недостаточным внутренним контролем, слабой системы управления рисками, недостаточно подготовленным персоналом, или недостаточным управленческим надзором. Поддержание хорошей репутацией и положительного имиджа в обществе является жизненно важным для успеха *такафул-компании* и репутации *такафул-оператора*.

#### 9.5.3.2 Риск потери деловой репутации

*Такафул* позиционирует себя в качестве альтернативы традиционному европейскому страхованию, которая не противоречит исламской этике. Как уже отмечалось ранее, главная задача в управлении рисками заключается в том, что *такафул-оператор* должен обеспечить соблюдение норм и принципов Шариата, которые включают в себя этические аспекты при осуществлении бизнес-целей. В этой связи, управление этим риском потребует элементы контроля в целях обеспечения поддержки деловой репутации *такафул-оператора* и непрерывности его деятельности.

*Такафул* обычно опирается в своей деятельности на внутренних или внешних религиозных советников, широко известных как Шариатский совет. При этом *такафул-оператор* передает участникам информацию, явно или неявно, что его операции совместимы с нормами и принципами Шариата.

Кроме того, *такафул-оператор* может потребовать, чтобы все сотрудники обучались в рамках ключевой деловой политики и процедурах, которые требуют соблюдение норм и принципов Шариата. Оператор может

внести систему процедуру идентификации и систему по борьбе с отмыванием денег и терроризмом для улучшения процесса по раннему обнаружению неисправностей. Кроме того, сотрудники могут быть обязаны подписать кодекс корпоративной этики на периодической основе. Существуют также периодические внутренние обзоры по Шариату.

#### *9.5.3.3 Риск несоответствия нормам и принципам Шариата и нормативным требованиям*

Риск несоответствия нормам относится к риску потери деловой репутации. Есть два аспекта в риске несоответствия. Первый аспект связан с риском, если *такафул-компания* не соблюдает нормы и принципы Шариата. Во-вторых, существует возможность того, что *такафул-оператор* не корректно соблюдает пруденциальные требования (например, в отношении платежеспособности) и в области отраслевых стандартов.

В попытке контроля таких видов риска, *такафул-оператору* необходимо удостовериться, что его персонал может управлять Шариатскими ограничениями в процессе обслуживания страхователей. *Такафул-оператор* также отвечает за обучение страхователей таким образом, чтобы их ожидания в отношении рисков, страхового покрытия и возмещения были в соответствии с договором страхования.

Следующий шаг в борьбе с риском несоответствия - наличие формальных систем и процедур по контролю за соблюдением Шариатских и нормативно-правовых требований. В случае, когда ценные бумаги в обращении периодически пересматриваются для соответствия шариатских норм, *такафул-оператору* необходимо иметь обновленные данные по разрешенным ценным бумагам и соблюдать период, в течение которого фонды должны снять с оборота запрещенные акции.

Другие риски, связанные с риском несоответствия касаются законов и норм. Это проблема, особенно для *такафул-оператора*, который работает в различных юрисдикциях или который инвестирует свои средства в другие

юрисдикции. То, что разрешено согласно принципам и нормам Шариата в одной юрисдикции, может быть запрещено в другой юрисдикции. Понимание всех пруденциальных норм, а также норм Шариата может быть определенной защитой против данных видов риска.

#### *9.5.3.4 Риск, связанный с прекращением бизнеса*

Как и в других учреждениях, предлагающих исламские финансовые услуги, *такафул-оператору* необходимо управлять рисками, связанными с прекращением бизнеса. Существует явная нехватка квалифицированных кадров, обладающих знаниями в области Шариата и страхования.

Для снижения этого риска, *такафул-операторы* могут потратить значительное время и ресурсы на разработку планов по непрерывности бизнеса и ведущим специалистам. Это осуществляется путем определения ключевых специалистов в области актуарного дела и Шариата, и обеспечении того, чтобы этими знаниями не делились с конкурентами. Кроме того, *такафул-оператор* может разработать план преемственности руководящих должностей.

В быстро растущей отрасли исламских финансов, в целом, *такафул-операторы* сталкиваются с растущим объемом обязанностей и растущей конкуренцией. Число новых участников на рынке увеличивается. Удержать персонал становится сложно и может привести к росту расходов.

## **9.6 ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В данной главе рассматривались различия между потребностью в соответствующем управлении рисками в *такафул-компании*, включая риски *такафул-фондов* и в *такафул-операторе*. В силу сходства между некоторыми аспектами управления *такафул-компанией* и управлением активами, при управлении рисками, связанными с *такафул-компанией* можно применять методы фирм по управлению активами.

Хотя риски, присущие *такафул-фондам* и *такафул-операторам* могут частично совпадать, контроль за каждым уровнем риска можно осуществить с помощью конкретных механизмов. Задачи по исполнению обязанностей перед *такафул-фондом* и по управлению рисками на обоих уровнях вынуждают *такафул-оператора* управлять всеми этими рисками одновременно.

В контексте новой развивающейся *такафул* отрасли, инновации и развитие управленческих практик происходят непрерывно на поэтапной основе. Следовательно, ключевой элемент передового опыта в управлении рисками в *такафул-компаниях*, включая *такафул-фонды* страхователей и *такафул-оператора*, заключается в том, что *такафул-оператор* передает «накопленный опыт» по каналу обратной связи для текущего управления рисками.

## ПРИМЕЧАНИЯ

1. Некоторые юрисдикции выбирают договорные взаимоотношения на основе кооператива и *вакфа* (как правило, "чистой" некоммерческой модели), в то время как другие предпочитают модели *мудароба* или *вакала* (коммерческие модели). Дальнейшие обсуждения в этой главе идет о коммерческой модели.

2. Существует сомнения в отношении соответствия нормам Шариата на основании чего *такафул-оператор* разделяет страховые излишки как *мудариб*, поскольку во взаимном страховании страховые излишки не являются прибылью, и относится к ним как к прибыли можно в имущественном страховании, чего *такафул* должен избегать. (См. главу 2 и 3.) Тем не менее, шариатские ученые меньше ставят под сомнение *вакала* взносы, применяемые от имени *такафул-оператора*.

3. *Общий и семейный такафул* являются аналогами традиционного общего страхования и страхования жизни.

4. Отметим, что состав инвестиционного портфеля будет варьироваться в различных *такафул-компаниях*, в связи с изменениями в структуре рисков и восприятии рыночных тенденций.

5. Подверженность риску концентрации по инвестициям не распространяется на инвестиции, где участники несут все риски, которые не разделяются с *такафул-оператором*.

6. Для дальнейшего рассмотрения управленческих рисков, см. главу 4 и предварительный проект Совета по Исламским финансовым услугам (IFSB) *Руководящие принципы по вопросам управления исламскими страховыми операциями*.

7. Подробное рассмотрение управленческих рисков в *такафул-компаниях* можно найти в главе 4. См. также, проект Совета по Исламским финансовым услугам *Руководящие принципы по вопросам управления исламскими страховыми операциями и Руководящие принципы системы шариатского управления*.

## ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ И ДОСТАТОЧНОСТЬ КАПИТАЛА В ТАКАФУЛЕ

Джеймс Смит<sup>1</sup>

### 10.1 ВВЕДЕНИЕ

Пруденциальное регулирование страхования, как и *такафула*, постоянно подвергается изменениям. Многие юрисдикции, в том числе, в которых представлен *такафул*, находятся в процессе перехода от традиционных подходов в оценке платежеспособности к более сложным методам, основанным на риске, а не на коэффициентах.

Данная глава начинается с предпосылки, что *такафул* - часть страхового сектора, и, что правила платежеспособности по *такафул-операциям* должны соответствовать тем же принципам, что и в традиционном страховании. Идентичные принципы не обязательно означают, что будут идентичны и правила. Применение правил должно быть справедливым как для *такафула*, так и для традиционного европейского страхования. Следовать общим принципам, возможно, в скором будущем будет легче. В последние десятилетия была проделана большая работа в попытке исправить выявленные недостатки традиционных систем к платежеспособности, а также разработать требования к платежеспособности капитала, устанавливаемого на основе риска, отвечающего индивидуальным особенностям страховщиков. Эти новые концептуальные рамки, относящиеся к платежеспособности страховщика, открывают путь к применению требований платежеспособности по *такафул-операциям*, которые разработаны с учётом конкретных особенностей отдельных *такафул-операторов*.

Принятие подхода к платежеспособности с учетом рискового капитала, позволяет принять нейтральный подход в споре о том, какой тип операционной модели для *такафула* будет лучшим. Данный вопрос не



находится в компетенции автора, и в данной главе мы не имеем целью решить этот спор. Одной из сильных сторон подхода, основанного на оценке риска является то, что теоретически, как минимум, он отвечает на вопрос что представляет из себя общая операционная модель, а не предполагает, что это какая-то конкретная модель.

Кроме того, если подход, основанный на оценке риска, применяется к достаточности капитала всех видов страхования, то могут быть решены некоторые важные вопросы. В частности, иногда утверждают, что при *такафул-операциях* требования к платежеспособности должны быть ниже, поскольку участники разделяют андеррайтинговую прибыль и дефицит (недостаток) средств. Определяя капитал и риски на основе соответствующего базиса, может быть найдено решение, на основе чего требования к капиталу правильно отражают риск. Будет ли решение обязательно отвечать ожиданиям нынешних сторонников в споре, это другой вопрос, но по крайней мере результат будет обоснованным, а не случайным.

Методы оценки платежеспособности (или достаточности капитала - эти термины взаимозаменяемы в данной главе)<sup>2</sup> как правило, разработаны с учетом условий деятельности компаний традиционного страхования. Некоторые особенности *такафул-операций* раньше не рассматривались многими регулирующими органами.<sup>3</sup>

В данной главе мы не имеем целью дать обзор требований к платежеспособности *такафул-компаний*. Существуют много нормативно-правовых режимов, регулирующих деятельность *такафул-компаний* в разных странах, и поскольку пруденциальное регулирование страхования постоянно подвергается изменениям, любое такое исследование в этой области быстро устаревает. Также сложность заключается в том, что не все существующие операционные модели *такафула* допустимы в соответствующих юрисдикциях. Цель данной главы - выявить некоторые проблемы и предложить возможные пути их решений, которые могут быть полезны для руководителей, регулирующих органов, *такафул-операторов*.<sup>4</sup>

## 10.2 НЕОБХОДИМОСТЬ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

Большинство коммерческих предприятий не подпадают под требования маржи платежеспособности, кроме общего требования о прекращении торговли, если они не в состоянии оплатить свои долги. Финансовые учреждения могут иметь более жесткие требования. Это связано с ролью и положением финансового сектора, включая страхование, в содействии экономической деятельности:

- Эффективная мобилизация фондов и перераспределение риска требует доверия со стороны тех, кто выплачивает свои сбережения.

- Финансовые учреждения, как правило, являются крупными учреждениями, с большим количеством розничных и торговых клиентов и кредиторов, финансово зависящих от них прямо или косвенно, или при наступлении страхового случая. Банкротство крупного банка или страховщика может повлиять и на другие предприятия, с вытекающими неблагоприятными последствиями.

- Розничные финансовые рынки могут приводить к серьезному дисбалансу экономической власти и информации между потребителем, с одной стороны, и финансовыми учреждениями, с другой. Требования к платежеспособности являются инструментом, который используется, чтобы помочь исправить этот дисбаланс заверив потребителей, что финансовые учреждения являются безопасными, чтобы доверить им свои активы.

- Наконец, маржа платежеспособности «растягивает» время. Финансовые продукты имеют сравнительно большой жизненный цикл, так что фактические экономические последствия транзакций могут возникнуть иногда и много лет спустя, после того как продукт был продан.<sup>5</sup> Наличие требований к платежеспособности дает некоторое спокойствие различным заинтересованным сторонам компании, в том что коммерческие трудности могут быть решены в организованном порядке.

Как *такафул* вписывается в эту картину? На общем уровне, можно сказать, что применяются те же основополагающие принципы, даже если кто-то не признает, что *такафул* является страхованием в обычном смысле.<sup>6</sup> Сектор по-прежнему действует чтобы объединять и размещать финансы и риски, и он может быть в центре внимания финансовой деятельности, так что правительство заинтересованно в его стабильности.

### **10.3 ПРИНЦИП ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ**

Платежеспособность, или достаточность капитала, это лишь одна из форм пруденциального регулирования, общий термин нормативно-правового регулирования, направленный на обеспечение того, регулируемые организации работали безопасно и эффективно. Другие аспекты пруденциального регулирования включают требования к минимальным стандартам управления рисками, требования пригодности и соответствия руководителей и собственников, и требования к анализу чувствительности конъюнктуры к уровню риска для прогнозирования влияния вероятных сценариев. Как видно, грань между регулированием платежеспособности и другими формами пруденциального регулирования достаточно размыта.

Анализ платежеспособности становится все более сложным, но суть такого анализа заключается в сравнении капиталов учреждений - превышением активов над обязательствами - с требуемой минимальной суммой. Активы и обязательства рассчитываются в соответствии с установленными правилами оценки, которые могут не совпадать с правилами бухгалтерского учета, используемыми для обязательной отчетности учреждений в соответствии с законодательством компании.

The diagram illustrates the components of a company's balance sheet from two different perspectives:

- С точки зрения акционера...** (From the perspective of the shareholder...):
  - Активы** (Assets): Represented by a solid grey bar.
  - Обязательства** (Liabilities): Represented by a white bar at the bottom.
- С точки зрения регулирующего органа...** (From the perspective of the regulatory body...):
  - Нормативный капитал** (Regulatory capital): A vertical label for the top section, which includes:
    - Нормативный излишек** (Regulatory surplus): The top black segment.
    - Нормативные требования к капиталу** (Regulatory requirements for capital): The middle grey segment.
    - Корректировка стоимости (переоценка)** (Adjustment of value (revaluation)): The bottom black segment.
  - Обязательства** (Liabilities): Represented by a white bar at the bottom.

The central vertical label **Акционерный капитал** (Share capital) indicates the total equity component, which is the sum of the regulatory capital and the revaluation adjustment.

В примере на рисунке 10.1 финансовая отчетность в соответствии с законодательством, регулирующим деятельность акционерных компаний, показывает, что акционеры обладают достаточными излишками активов над обязательствами. Однако с нормативной точки зрения, вполне вероятно, что некоторые активы будут исключены или переоценены в сторону уменьшения в целях оценки платежеспособности, сокращая таким образом размер доступных страховых излишков, а фактические нормативные излишки будут представлены суммой, при которой доступный излишек активов над обязательствами превышает маржу платежеспособности или нормативные требования к капиталу, т.е. представлены намного меньшей суммой, если сравнивать ее с акционерным капиталом компании, где применяется обычная финансовая отчетность.

Нормативно-правовые корректировки не всегда нужно рассматривать в негативном ракурсе. Некоторые активы могут оцениваться большой суммой при нормативно-правовом регулировании, в сравнении с суммой, по которой они отражаются на счетах страховщика. Кроме того, счета могут относиться к обязательствам, которые регулирующий орган готов рассматривать в качестве капитала. Мы рассмотрим эту ситуацию ниже.

Рисунок 10.1 иллюстрирует простую ситуацию, когда учреждение является унитарным. Его легко можно адаптировать к ситуациям, когда как и в *такафул-компани*, учреждения могут быть разделены на различные фонды или счета, между которыми перекрестное субсидирование может быть ограничено или запрещено. Принцип разделения фондов широко используется в страховании жизни, а иногда и в общем страховании. Некоторые нормы платежеспособности могут применяться для отдельных фондов и для операций в целом, а страховщик должен соответствовать им.

Нормативно-правовое регулирование платежеспособности в значительной степени заменяется некоторыми ранними формами пруденциальных мер, такими как минимальные требования к оплаченной части капитала и нормам депозита, установленным законом. Хотя эти требования до сих пор существуют во многих юрисдикциях в качестве резервных. Ни один из них не чувствителен к сумме капитала, которая необходима учреждениям для бизнеса.

Последний принцип платежеспособности заключается в последовательности требований. Практически невозможно рассчитать требования к платежеспособности в каждый момент. Однако, как правило, принято считать, что страховщик должен всегда иметь финансовые средства в размере, превышающим последние рассчитанные требования к платежеспособности. Было бы мало смысла в рамках нормативно-правовой базы оценивать платежеспособность только один раз в год, а затем разрешить страховщику производить распределение средств в середине года, что может привести к неплатежеспособности страховщика.

#### **10.4 ТРАДИЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ**

Требования к капиталу и платежеспособности развивались в течение многих лет. Более продвинутые регулирующие органы в сфере финансовых услуг теперь требуют от операторов поддерживать капитал в соответствии с индивидуальными профилями риска в диапазоне от минимального уровня оплаченной части капитала (ред. акционерного капитала, образующегося в результате частичной или полной оплаты акционерами купленных ими акций) до требуемого минимального уровня платежеспособности. Международная ассоциация органов по страховому надзору, к которым относятся большинство регулирующих органов, одобрила данный подход в Принципах, которым должны следовать ее члены.<sup>7</sup> Использование внутренних моделей капитала, которые впервые были разработаны крупными компаниями, рейтинговыми агентствами, и банковскими регуляторами, сейчас одобрено органами страхового надзора. Особенности нормативно-правового регулирования страхования рассмотрены ниже.

На практике, нормативно-правовое регулирование во многих странах по-прежнему использует методы, в соответствии с которыми минимальная маржа платежеспособности для общего страхования рассчитывается на основе соотношения страховых премий, убытков или обязательств. Эти методы имеют достаточно преимуществ, т.к. они относительно просты и воспроизводимы из опубликованных (а зачастую прошедших аудиторскую проверку) данных, но у них имеются несколько недостатков с точки зрения их эффективности.

Как правило, требования к капиталу компании на основе страховых премий составляют около 15-20 процентов от чистых страховых премий, иногда с поправкой на перестрахование. Требования к капиталу, основанные на убытках изменчивы, т.к. некоторые из них основаны на состоявшихся

убытках(страховых выплатах), а некоторые на задолженности по страховым выплатам.

Хотя требования к капиталу на основе простых показателей варьируются в зависимости от вида страхования, они непостоянны и редко зависят от уровня неопределенности рисков в различных видах страхования. В некоторых видах страхования (например, при повреждении двигателя) отмечают относительно предсказуемые результаты, которые определяются в относительно короткие сроки. В других случаях, например при определении ответственности, убытки могут возникнуть после того, как закончился срок действия договора, и могут оказаться очень большими. Это особенно касается вопросов, связанных с болезнью в скрытой форме, скрытыми повреждениями или загрязнением окружающей среды. Для обеспечения финансовой стабильности страховщику, занимающемуся страхованием длительных рисков, необходимо иметь достаточный капитал.<sup>8</sup>

Требования к платежеспособности, основанные на показателях также могут иметь нежелательный эффект поощряя чрезмерно-рискованное поведение индивидуальных страховщиков. Если требования к платежеспособности основаны на страховых премиях, страховщик, который принимает дополнительный риск, подвергается меньшим требованиям, что, безусловно, является противоположным тому, что нужно сделать в данной ситуации.

Требования к платежеспособности, основанные на показателях, также не могут охватить и другие формы риска, такие как риск несопоставимости (расхождения) валютных курсов, кредитный риск, и риск, связанный с колебаниями инвестиционного рынка. Как уже упоминалось выше, внесены необходимые коррективы – например активы, которые считаются непригодными для оценки платежеспособности, исключаются. Однако, они не доработаны для использования в отдельных случаях, отрасль *такафула* здесь будет наглядным примером, поскольку инвестиционное «поле» для *такафула* может быть ограничено.

Традиционные подходы к нормативно-правовому регулированию платежеспособности в страховании жизни, как правило, опираются на осторожные и продуманные решения актуария, от которого ожидается, что он вносит принцип консерватизма при оценке портфеля рисков и активов в договорах страхования жизни. Такими подходами по-прежнему пользуются в некоторых юрисдикциях, где нормативно-правовое регулирование платежеспособности в страховании жизни неразвито.

Даже в других юрисдикциях, актуарии играют важную роль в страховании жизни и все больше в общем страховании, но тенденция к прозрачности бизнеса подразумевает, что явное нормативно-правовое регулирование обгонит со временем неявное. В настоящее время актуарий все больше рассматривается в качестве эксперта в области оценки страховых обязательств и качества управления страховщиком активами и пассивами.

Явно выраженные требования к платежеспособности в страховании жизни осложняются тем, что этот вид страхования обычно сочетает в себе элемент защиты и накопительный элемент, и что договора носят долгосрочный характер, так что премии или убытки за год дают мало информации относительно риска, которому подвергается лицо. Нынешний подход Европейского союза, который была скопирован в других юрисдикциях, предпринимает попытку рассмотрения инвестиционных договоров по отдельности (там, где они могут быть отделены) и применения процента от стоимости риска в отношении элемента защиты, а также применение 4%-ой общей маржи к активам, покрывающим элемент защиты и смешанные элементы. Так как каждый действующий договор принимается во внимание, расчет тесно связан с актуарными оценками (оценками страховых возмещений).

Насколько хорошо частные принципы платежеспособности подойдут *такафулу*, будет в значительной степени зависеть от того, был ли *такафул* предметом исследования при разработке этих принципов (если да, то какая структурная модель *такафула*). Как отмечается в совместном докладе



IAIS/IFSB, "необходимо провести подробный анализ конкретных правовых режимов капитала в свете конкретной структуры *такафул-оператора* для того, чтобы определить, требуются ли какие-либо изменения в ней".

Там, где какая-то часть принципов не соответствует определенным положениям *такафула*, и сложность связана со структурой, то *такафул-оператору* необходимо либо принять невыгодное условие, либо требовать смягчения требований закона (договорится о разрешении отступить от норм в конкретном случае). Первый вариант может ограничить деятельность *такафул-сектора*; второй имеет практические трудности. Регулирующие органы с полным на то правом неохотно смягчают требования закона, даже там, где у них есть все полномочия для этого. Они готовы совершить ошибку, чтобы не нарушить принцип осторожности.. Кроме того, разрешение *такафул-компаниям* на смягчение норм закона может навлечь на регуляторов жалобы со стороны традиционных европейских страховых компаний в том, что к *такафул-компаниям* какое-то особое отношение. Регулирующие органы должны также учитывать политическую среду, в которой они функционируют. Регулирующий орган, чья оперативная независимость гарантируется законом, находится в более сильной позиции, чтобы осуществлять те нормы, какие он считает оправданными, чем тот регулирующий орган, который непосредственно подотчетен исполнительной власти.

Следовательно, для *такафула* лучше, если нормативные принципы характеризуются гибкостью, которая может предоставить *такафулу* возможность придти к «правильному» ответу как с точки зрения *такафула*, так и традиционного европейского страхования, не требуя специального отклонения от норм закона. Поэтому подходы, основанные на принципах имеют некоторые преимущества, т.к. они дают больше возможностей приспособиться к различным *такафул-структурам* в сравнении с традиционными методами, основанными на показателях.

## 10.5 КОНЦЕПЦИЯ РИСКОВОГО КАПИТАЛА

Регулирующие органы давно признали, что непостоянный характер требований к платежеспособности компании, основанных на показателях, сделал их ненадежными. Такое представление привело к неофициальным критериям, выраженным в эмпирических правилах, которые стоят выше чем требования предусмотренных законом. Однако, неформальные правила такого рода трудно поддерживать.

Подходы, основанные на риске в течение некоторого времени использовались агентствами в частном секторе, оценивая страховщиков по вопросам финансовой стабильности и возможности покрытия ими претензий (наиболее известны такие международные организации как Standard & Poor's, AM Best, Moody's и Fitch, хотя есть и другие учреждения, некоторые из которых специализируются на предоставлении информации розничным клиентам).

Рейтинги страховых компаний зависят от оценки рейтинговым агентством достаточности капитала страховщика с учетом риска, и чтобы сохранить высокие рейтинги, капитал страховых компаний должен быть больше, чем того требуют регулирующие органы.

В ряде юрисдикций, регуляторы встали на путь создания более надежных и обоснованных подходов, которые могут быть применены на рынке. Но пока мало кто достиг в этом конкретных результатов. Требования к платежеспособности, основанные на показателях и концепция рискованного капитала не являются изолированными подходами, но относятся к одной области с использованием общих показателей с одной стороны и полностью интегрированных специфичных моделей капитала с другой стороны. Между ними лежат различные подходы, которые сочетают в себе элементы двух предыдущих подходов. Стандартные модели оценки риска используются все чаще. Например, в Великобритании в отношении активов применяется более сложный анализ с использованием финансовых коэффициентов и сводится к "Расширенным требованиям к капиталу",

которые используются в качестве отправной точки для оценки при более полных (хотя все еще неофициальных) расчетах рискового капитала страховщика. Подход такого рода используется органами денежно-кредитного регулирования Сингапура. Анализ подходов Центрального банка в Бахрейне и Управления по финансовому регулированию и надзору в Дубае также показывает, что применяются различные показатели оценки риска по различным видам деятельности и активам, в том числе для *такафула*.

В попытках разработать новые стандарты требований к платежеспособности с учетом риска задача для регулирующих органов была в некоторой степени упрощена т.к. Базельский комитет по банковскому надзору издал документ – «Базельские соглашения». «Базельские соглашения» представляют концептуальную основу в области надзора за банковской деятельностью. Основные элементы этой структуры включают в себя:

- разделение капитала на "уровни" разного качества;
- правила по проведению стоимостной оценки активов и обязательств;
- определение различных классов риска;
- установление требований к капиталу, основанных на возможности банкротства компании;
- возможность использования внутренних моделей капитала, а не стандартного подхода, и
- активная роль регулирующего органа при оценке управления рисками и, при необходимости, применение санкций за ненадлежащее управление рисками путем введения дополнительных требований к капиталу.

Международная ассоциация органов страхового надзора (IAIS) отразила положения концепции рискового капитала в своем официальном заявлении, и хотя еще не представила конкретную модель, но представила действующий проект,<sup>9</sup> основанный на нескольких "краеугольных камнях", включающих принцип прозрачности, страховой надзор за управлением рисками, и возможность использования внутренних моделей капитала.

Проект уже привел к утверждению ряда Методических руководств в этой области, которые, как и Принципы и Стандарты организации, могут быть получены на вебсайте IAIS.<sup>10</sup>

Европейский союз руководствуется Базельскими соглашениями при разработке своего проекта, Solvency II<sup>11</sup> (который, вероятно, вступит в силу в Европейском Союзе после 2012 года). Европейская модель рискового капитала, которая в настоящее время находится на стадии разработки, будет весьма полезна при разработке подходов к рисковому капиталу на форуме IAIS и в других юрисдикциях, хотя это далеко не первая модель такого рода. В США в течение нескольких лет использовалась модель рискового капитала, одобренная Национальной ассоциацией специальных уполномоченных по страхованию (NAIC); Соединенное Королевство использует свой собственный подход, введенный в 2004 году; в Австралии подход, основанный на оценке риска еще только разрабатывается, а в странах Азии таких как Сингапур, Корея, Япония, Малайзия и Индонезия концепция рискового капитала либо уже введена в действие или стоит на повестке дня.

Требования концепции рискового капитала все еще считаются относительным новшеством, во многих странах еще не используются, и сталкиваются с проблемами при их реализации в виду их сложности. Конкретные трудности, которые предстоит преодолеть, включают в себя:

- Нехватка высококвалифицированных кадровых ресурсов для создания и оценки моделей капитала.
- Страхование часто действует в жестких рамках, поэтому трата денег на модели капитала представляется трудным бизнес-решением, и регулирующие органы тоже ограничены в своих бюджетах и просто не в состоянии предложить уровень оплаты труда, который будут необходим для привлечения и удержания соответствующих ресурсов.
- В существующем секторе страхования может доминировать большое число мелких компаний, интенсивно и неэффективно конкурирующих между

собой, но без ресурсов для улучшения управления рисками и финансовыми средствами. Внезапное введение требований концепции рискового капитала в таких условиях может свести на нет работу большей части отрасли.

Иногда необходимо двигаться медленно и политическая воля не может быть определяющей в этом деле. Индонезия является примером страны, где концепция рискового капитала внедрялась поэтапно и синхронизировалась с законодательными инициативами по созданию технических возможностей в сфере страхования.

Концепция рискового капитала предполагает наличие организаций с ресурсами для разработки и внедрения моделей капитала. Некоторые регулирующие органы в страховании в прошлом более терпимо смотрели на небольшие страховые организации,<sup>12</sup> и некоторые *такафул-компании* могут поначалу быть слишком маленькими, чтобы вызвать у регуляторов серьезное беспокойство. Однако, рост и развитие *такафул* сектора предполагает, что регулирующие органы должны планировать на будущее, а не на настоящее время, считаясь с быстрым развитием данной отрасли.

Любой режим достаточности капитала зависит от сравнения двух ключевых показателей: нормативного капитала, и требования достаточности капитала (хотя оба взаимодействуют друг с другом, как будет видно дальше). Перейдем теперь к рассмотрению этих двух пунктов. Следующие замечания носят общий характер и не отражают какой-либо определенный существующий режим рискового капитала. Они могут помочь регулирующим органам и *такафул-операторам* определить подходящие подходы для *такафула* в рамках существующего правового режима, или при планировании смены режима.

#### 10.5.1 Природа капитала

В теории бухгалтерского учета, капитал является имуществом - он представляет собой превышение активов над его обязательствами.<sup>13</sup> Он включает в себя не только капитал, относящийся к акционерам, но и любой

элемент капитала, который относится к страхователям. Данная ситуация возможна в случае когда страхователи имеют право на прибыль от бизнеса или ее часть, так и в случае взаимного страхования, страхования жизни (некоторые продукты данного вида страхования, предлагающие «участие» в прибыли) и *такафула*. В этих случаях, страховые и другие излишки, связанные со страхователями, но сохраняемые в резервах, и не выделяемые для распределения, формируют часть капитала. Регулирующие органы, как и бухгалтеры, проводят различие между суммами, которые доступны для покрытия убытков, и суммами, которые были отведены в качестве бонусов, дивидендов, или других долей прибыли, и таким образом преобразовываются в обязательства.

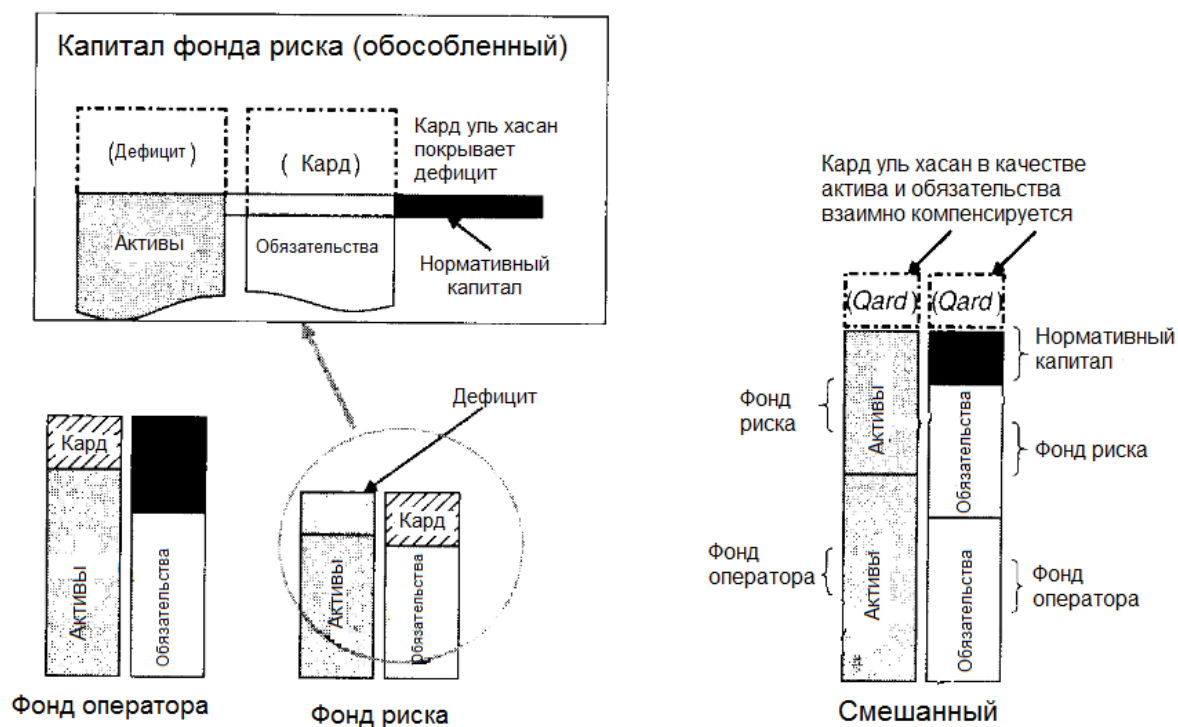
В то время как традиционные подходы к платежеспособности в страховании в большинстве случаев<sup>14</sup> рассматривают капитал в качестве неделимого элемента (превышение допустимых активов над пассивами), подход рискованного капитала стремится признать, что капитал, удовлетворяющий требованиям, может включать в себя несколько составляющих и признавать различную способность этих составляющих покрывать убытки. Некоторые элементы капитала могут не относиться к категории "капитала" в бухгалтерском учете и должны быть представлены как обязательства.<sup>15</sup> Другие вообще могут не быть связанными с бухгалтерскими нормами и в результате не отражаться в балансе. Для "регулятивного капитала" возможна ситуация превышения размера капитала собственников и страхователей в бухгалтерской отчетности.

*Такафул* деятельность, в зависимости от того, как она структурирована, может включать потенциальные "инструменты" капитала, которые не имеют точного эквивалента в традиционном европейском страховании. Однако, могут применяться соответствующие принципы при определении их статуса. Рассмотрим, например, простой вид *такафул-компаний*, состоящей из двух фондов – фонда оператора (или акционеров) и фонда риска - в юрисдикции, которая оценивает фонд риска отдельно в целях оценки достаточности

капитала.<sup>16</sup> В *такафул-модели* разрешается вносить капитал в фонд риска в форме "*кард хасана*" - беспроцентного займа. С точки зрения рискованного фонда, поскольку существует разделение между фондом оператора и рискованым фондом, полученный *кард хасан* можно рассматривать как капитал в фонде риска, при условии, что он надлежащим образом используется для удовлетворения претензий (покрытия убытков) и может быть погашен только из будущих страховых излишков. Чтобы избежать так называемого «двойного гирига» (использование одного и того же капитала для покрытия двух различных рисков), в случае если *кард хасан* представляет капитал в фонде риска, он не может также учитываться в качестве активов в фонде оператора. В данных условиях, регулятивный капитал может иметь вид, как показано на рисунке 10.2.

Для наглядности, мы предполагаем, что в данном примере нет нормативных корректировок стоимости активов и обязательств. Здесь беспроцентный заем *кард хасан* выплачивается рискованному фонду, с тем чтобы фонд риска обязательно профинансировал фонд операторов.

**Рисунок 10.2** *Кард хасан* как регулятивный капитал фонда риска



Первоначально, он представляет актив фонда оператора и обязательство рискового фонда. Однако, признавая *кард хасан* в качестве капитала, а не обязательства, изначальный дефицит фонда уменьшается и в фонде наблюдается небольшой излишек регулятивного (нормативного) капитала.

В данном примере, показанном на рисунке 10.2, фонд риска, после получения *кард хасана* слабо капитализирован. Его страховые излишки могут быть не достаточными для удовлетворения потребности в капитале. В этом случае, возможно, необходимо рассмотреть еще одну форму капитала, которая не признается в практике бухгалтерского учета, но все еще способна, в некоторой степени покрывать убытки.

Хотя, как правило, условием признания капитала, является внесенные в него суммы, но принципы рискового капитала могут признать, в некоторой степени, капитал, в который еще не внесены денежные средства. *Такафул-компании* могут рассматривать следующие пункты в качестве тех, которые подпадают под эту категорию:

- *Капитал, средства из фонда оператора, которые доступны для передачи в качестве кард хасана, но фактически еще не переданные.* В зависимости от структуры компании, фонд оператора может быть обязан сделать данную передачу, или это может быть по его усмотрению. Наличие обязательства по обеспечению финансирования даст больше шансов получить разрешение регулирующего органа о признании условного капитала, чем просто представленные на усмотрение возможности. Ясно, что потребность в капитале должна быть в фонде оператора. Если он уменьшается из-за операционных убытков, или распределяется в виде дивидендов, то он больше не будет доступен и, следовательно, не может считаться капиталом рискового фонда.

- *Призыв к участникам совершать дополнительные взносы.* *Такафул-деятельность* может быть основана на строгом принципе распределения



убытков, который означает, что если объединение рисков приводят к дефициту выходящему за рамки накопленных взносов, участники обязаны уплатить дополнительные взносы для покрытия дефицита.<sup>17</sup>

Во втором случае, ответственность, как правило, лежит на *такафул-провайдере*, который должен продемонстрировать регулирующему органу, что капитал действительно может отвечать по своим убыткам. В нормативно-правовом регулировании традиционного страхования допускается прецедент, согласно которому некоторые юрисдикции разрешают кредит средств для капитала по непривлеченным вкладам компании взаимного страхования или неоплаченной части акционерного капитала. Особенно наглядным примером являются так называемые клубы по защите и возмещению (Protection & Indemnity Clubs) на рынке морского страхования, участники которого обязуются изыскать дополнительные средства, если необходимо, и которые в соответствии с европейскими правилами платежеспособности могут признавать эти суммы в некоторой степени в качестве регулятивного капитала.

*Такафул-провайдер* чья политика заключается в уменьшении дефицита путем дальнейшего роста цен может утверждать, что это слишком дорогой капитал. Автор считает, что это был бы неправильный шаг, учитывая, что участники могут не продлить свои страховые полисы, и перейдут к более дешевому страхованию у другого *такафул-провайдера*, который не имеет финансовых проблем. Потребители могут в принципе согласиться с концепцией справедливости с точки зрения разных поколений, но могут быть не заинтересованы на практике, когда она работает им во вред.

Приведенные выше примеры показывают, как *такафул деятельность* может быть оценена с точки зрения выявления компонентов ее соответствующего капитала. Если нормативная база позволяет и требует от традиционных страховщиков определить и распределять по категориям их капитал, тот же процесс может быть применен и к *такафулу*.

Вопрос о корректировке нормативной стоимости активов и обязательств (за исключением перераспределения между обязательствами и акциями) остался в стороне в ходе вышеупомянутых рассуждений. Любой нормативно-правовой режим регулирования, который пытается достичь единые "правила игры", должен быть в некотором роде согласован с различиями в оценке и различиями в качестве активов. Подход, который в настоящее время принят в Европейском проекте Solvency II состоит в использовании согласованной с рынком стоимости активов и обязательств. Этот подход имеет то преимущество, что международная практика учета также движется к стандартизированному подходу, такому, что все чаще бухгалтерская отчётность страховщика должна обеспечить основу для определения регулятивного капитала. Жаль, что ключевой вопрос оценки страховых формально-юридических положений до сих пор обсуждается в международных кругах по бухгалтерскому учету. Разрешение этого спора может помочь в выравнивании нормативных оценок бухгалтерского учета.

В отношении активов (например, нематериальных), которые регулирующие органы в настоящее время считают непригодными для оценки платежеспособности, остается теоретический выбор; они могут быть вычтены из капитала, или они могут быть добавлены к требованиям к капиталу.<sup>18</sup>

#### *10.5.2 Различные уровни капитала*

Базельский комитет установил, соглашение, согласно которому капитал делится на "уровни" в зависимости от качества, и ранжируется от капитала высшего качества, который находится в распоряжении страховщика и не несет никаких обязательств в отношении погашения обязательств или распределения прибыли, до капитала, который может быть призван для погашения убытков и т.д., но тогда он не всегда будет доступен, когда в нем будет потребность. Хотя у автора нет намерения описывать здесь в полной мере Базельские категории капитала первого, второго, третьего уровня и

разделение внутри них, признание различных видов капитала повышает возможность элементов *такафул-деятельности* быть признанными в модели рискованного капитала в страховании.

Различные качества разных уровней капитала отражаются в модели рискованного капитала путем установления предельного уровня, при котором капитал более низкого качества может быть принят во внимание в целях оценки платежеспособности. Как правило, капитал высокого качества представляет собой собственный капитал компании акционеров – оплаченный акционерный капитал, плюс премии, плюс доход от нераспределенной прибыли. В компании взаимного страхования, эквивалентом будет любой первоначально вложенный капитал плюс совокупный нераспределенный доход от андеррайтинга и другие поступления. Подобные аналогии можно сделать для *такафул-компаний*, признавая отдельно капитал, связанный с деятельностью оператора и, капитал, связанный с деятельностью участников (страхователей).<sup>19</sup> Обычно требуется самый низкий уровень высококачественного капитала – страховщику, как правило, не разрешается функционировать, если его капитал первого уровня был уменьшен за счет торговых убытков ниже заранее установленного уровня. Капитал более низкого качества будет включать (для традиционного страховщика) элементы, такие как привилегированные акции и инструменты при субординированном кредите.

Для *такафул-деятельности*, как упоминалось выше, потенциальный *кард-уль-хасан* и возможность получения дополнительных взносов могут быть приравнены к капиталу более низкого качества в фонде. Ограничения по использованию капитала более низкого качества могут быть выражены в процентах от общей суммы капитала, в нормативной марже платежеспособности или иным образом. Например, в простой модели, в которой были признаны только два уровня капитала (первый уровень высокого качества, и второй уровень более низкого качества) может быть установлено правило, чтобы не менее половины от общего капитала должно

относится к первому уровню. Если уровень второго капитала превысил лимит, то превышение второго уровня капитала будет рассматриваться как обязательство, а не капитал. Каждую единицу капитала первого уровня, которую страховщик вносит (путем сохранения прибыли или выпуска новых акций), будет разрешено признавать в качестве дополнительной единицы второго уровня (например, путем получения субординированного кредита; или, если превышен второй уровень капитала, то они признаются в качестве обязательств, путем перевода в другую категорию некоторых из них - из обязательств в регулятивный капитал).

### *10.5.3 Требования к платежеспособности*

Традиционный подход к требованиям платежеспособности, основанный на процентах от премий, убытков или обязательств по страхованию жизни, обсуждался ранее в данной главе. В этом разделе основное внимание уделяется подходам рискового капитала к требованиям платежеспособности, и соображениями *такафул-провайдеров*. Поскольку разрабатываемый Европейским союзом проект Solvency II дает готовый пример правового режима рискового капитала, который может иметь широкое влияние, в том числе в рамках IAIS.

Основная предпосылка в концепции рискового капитала состоит в том, что требования к капиталу определяются на основе структуры рисков страховщика. Для достижения этой цели требуется бенчмарк(сравнительный анализ) и анализ рисков.

Бенчмарк (сравнительный анализ) должен быть определен в терминах вероятности банкротства, разорения (то есть неспособности погасить долг) в течение заданного времени. Он осуществляется в произвольном порядке, а в компетенции регулирующего органа находится вопрос, какой уровень потерь считать приемлемым. Регулирующим органам в страховании необходимо выбирать аналогичные контрольные показатели для анализа, т.к. выбранный приемлемый уровень повлияет на размер требуемого капитала.

Регулирующий орган, который выбирает более высокий контрольный показатель, чем большинство других регулирующих органов, может обнаружить, что страховщики переведут свой бизнес на другие территории.

В настоящее время согласно проекту Европейского союза Solvency II контрольный показатель (бенчмарк) составляет 0,5 процентов от вероятности банкротства в течение заданного периода - одного года. Тогда требование к платежеспособности есть сумма активов, подверженных риску (VaR-рисковая стоимость), соответствующая вероятностному показателю банкротства. Иными словами, страховщик должен иметь достаточный капитал, чтобы он смог выжить при наступлении неблагоприятного события.

В ходе обсуждения выше традиционных подходов было отмечено, что регулирующие органы иногда устанавливают официальные или неофициальные уровни в отношении установленного минимума к требованиям платежеспособности. Это также особенность концепций, основанных на риске, в том числе проекта Solvency II, который будет с правовой точки зрения одобрять установленный минимум с уровнем доверия менее 99,5 процентов. Показатель с уровнем доверия 99,5 процентов будет представлять формальную критическую точку для вмешательства регулирующих органов. Цель таких "контрольных" уровней капитала в том, чтобы регулирующим органам принять меры до того, как размер капитала страховщика приблизится установленному минимуму и чтобы заставить страховщика принять меры для восстановления его платежеспособности. Это позволяет избежать ситуации, когда регулирующий орган не в состоянии решить вопрос, т.к. дела ухудшились настолько, что единственный оставшийся вариант - отозвать лицензию страховщика.

Процесс анализа риска требует анализа сценариев (вероятностного анализа) и моделирование воздействия экстремальных, но вероятных сценариев на капитал компании. Данный процесс не является простым и надежным (не защищен от ошибок) и страховщик может теоретически быть

«пойман» по сценарию, который не рассматривался, но который тем не менее, происходит.

Кроме того, он строится на оценках; страхование имеет дело с неопределенностью и значение имеют будущие тенденции изменения смертности, частота и серьезность природных катаклизмов, что трудно поддается количественной оценке. Тем не менее, наличие строго обоснованных моделей капитала, которые постоянно находятся в поле зрения и постоянно тестируются в реальных условиях, как правило, представляет собой более ответственный подход, чем надежда на удачу и некую вероятность.

Страховщик должен изучить все свои значительные риски для определения рискового капитала, а не только те события, которые связаны со страхованием. Риски могут быть классифицированы по-разному. Международная ассоциация органов страхового надзора (IAIS) выделяет в своем главном проекте, упомянутом выше классификацию, включающую пять типов рисков: страховой риск, кредитный риск, рыночный риск, риск потери ликвидности и операционный риск, группировка рисков, которая тесно увязана с принятой классификацией рисков Базельским комитетом. Страховой риск представляет собой риск, когда размер взимаемых страховых премий окажется недостаточным для покрытия страховых обязательств страховщика. Кредитный риск связан с отказом контрагента выполнить обязательства. Рыночный риск представляет собой риск снижения стоимости активов вследствие изменения рыночных факторов. Риск потери ликвидности связан с риском когда организация будучи платежеспособной не в состоянии превратить активы в наличные средства, когда это необходимо. Операционный риск более трудно определить, Базельский комитет определяет его как «риск возникновения убытков в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, деятельности персонала, систем или внешних событий».<sup>20</sup> Базельское определение включает юридический риск (риск несоблюдения нормативно-правовых

требований), но исключает стратегический и репутационный риски. Для *такафул-деятельности* возможно также должны быть включены другие классификации, в частности риск (в фонде оператора), когда полученные платежи(взносы) за управление деятельностью меньше, чем фактические расходы управления.

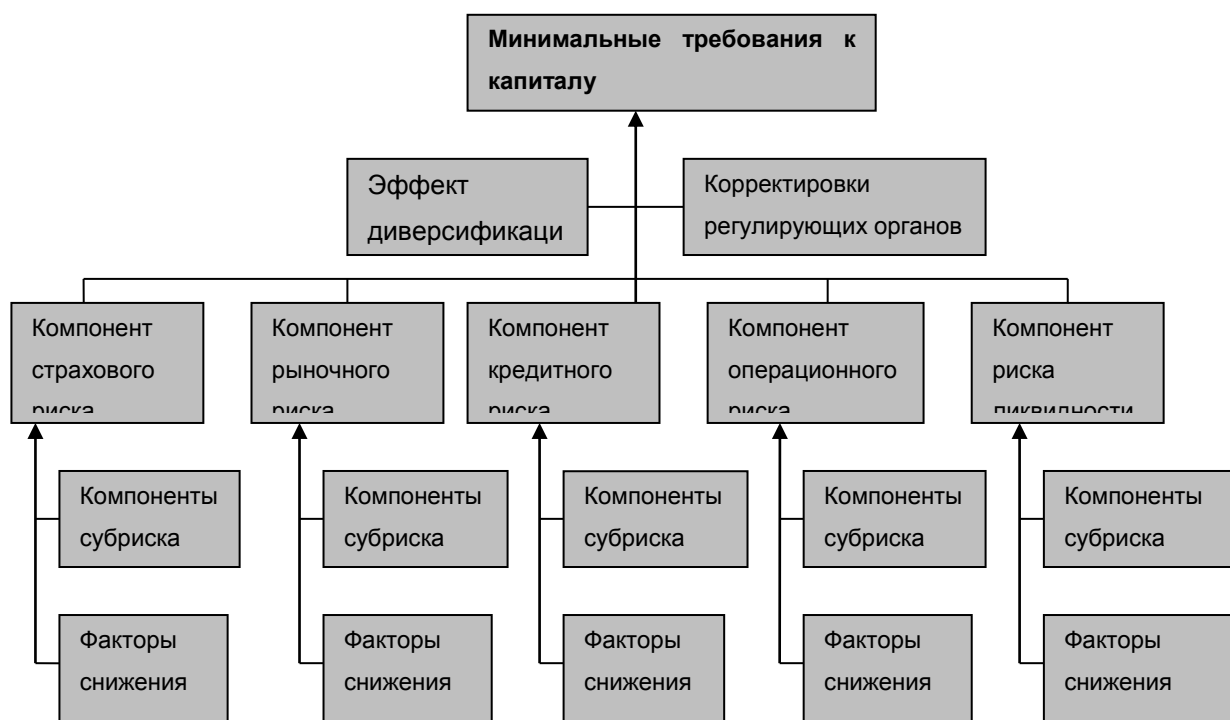
Капитал может иметь ограниченную эффективность против некоторых видов риска. Это касается некоторых форм операционного риска и риска ликвидности. Можно найти дополнительный капитал для покрытия ~~рнежа~~ рыночных потерь и несостоятельности кредитора, однако в случае риска ликвидности и операционного риска, более эффективными вероятно будут резервный планы и надежные системы внутреннего контроля. Поэтому, важно, чтобы оценка страховщиком своей структуры рисков учитывала практику управления и внутренний контроль.<sup>21</sup> Именно по этой причине, в моделях рискового капитала количественный аспект - расчет требований к капиталу - это только часть процесса, и для регулирующего органа главная роль заключается в рассмотрении и оценке процесса, посредством которого был достигнут рассчитанный размер капитала, и введение дополнительного капитала, если регулирующий орган не удовлетворен управлением рисками страховщика. Таким образом, системы рискового капитала стимулируют страховщиков внедрять эффективные системы управления рисками.

Страховщик определяет свои минимальные требования к капиталу, применяя показатели риска (факторы подверженности риску) для каждого из определенных компонентов риска, снижая результирующие суммы за счет факторов уменьшения риска и в итоге суммируя результаты. Дальнейшее сокращение вероятно возможно путем выявления эффектов диверсификации, хотя с другой стороны регуляторы могут внедрить дополнения к требованиям по капиталу, как описано выше. Данный процесс показан на рисунке 10.3. (Рис. 10.4 дает реальный пример, взятый из документации проекта Европейского союза Solvency II.)

*Такафул-деятельность* может столкнуться с конкретными трудностями нормативно-правового регулирования, которые являются составляющими рыночного и кредитного рисков в требованиях к платежеспособности. Как уже отмечалось выше, инвестиционная сфера *такафул-операторов* более ограничена в сравнении с традиционными страховщиками. С развитием деятельности исламских финансовых провайдеров и расширением видов страховых продуктов, таких как *суккук*, расширяются возможные варианты для *такафул-операторов*, однако, невозможность инвестирования в обычные ценные бумаги с фиксированным процентом может представлять существенные ограничения, т.к. стандартные модели, как правило, определяют более низкий весовой коэффициент инвестиционного риска для ценных бумаг с фиксированным процентом и высоким кредитным рейтингом. *Такафул-операторы* могут быть относительно нагружены активами, такими как акции и земли, которые имеют тенденцию быть более непредсказуемыми и/или менее ликвидными, а, следовательно, иметь более высокие весовые коэффициенты риска.

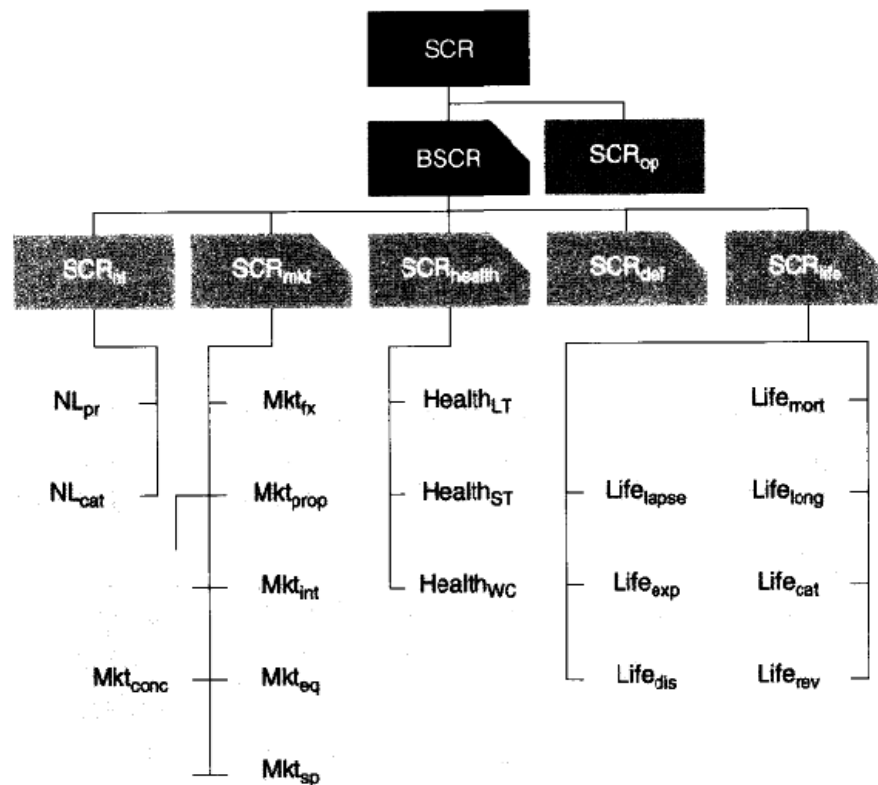
**Рисунок 10.3** Расчет минимальных требований к капиталу согласно концепции рискового капитала





*Источник:* CEIOPS, Техническая спецификация по четвертому исследованию количественного воздействия по проекту Solvency II, стр. 112,  
[www.ceiops.eu/media/docman/Technical%20Specifications%20QIS4.doc](http://www.ceiops.eu/media/docman/Technical%20Specifications%20QIS4.doc)

**Рисунок 10.4** Текущая предложенная схема требований к капиталу согласно проекту Solvency II



Источник: QIS4 Technical Specifications, CEIOPS

В случае *семейного такафула* организованного так, что инвестиционный риск в первую очередь ложится на страхователей (по аналогии с компанией по страхованию жизни), рыночный риск, связанный с инвестициями, по крайней мере, частично уменьшается, в то время как риск активов и риск ответственности уравнивают и (за исключением ошибки при установлении цены на единицу продукции или мошенничества) взаимно компенсируют друг друга.<sup>22</sup>

*Такафул-компании* могут прийти к выводу, что их способность к хеджированию страховых рисков ограничена, если они не опираются на принцип о необходимости использовать традиционное перестрахование, так как *ретакафул* отрасль до сих пор относительно неразвита. Тем не менее, возможности *ретакафул* отрасли постепенно расширяются.

Концепция рискового капитала, зависящая от ее гибкости, может позволить страховщику сделать выбор между использованием стандартных расчетов капитала, определяемых регулирующим органом, которые, основываясь на риске, по-прежнему применяют стандартный и осторожный

подход, и внутренней модели капитала, разработанной страховщиком. Для страховщика существует несколько преимуществ при принятии последнего подхода:

- Внутренняя модель капитала может быть структурирована по плану, организованному страховщиком, что должно облегчить управление информацией, которая будет включена в модель.
- Нестандартные особенности страховщика могут иметь определенное влияние.
- В анализ могут быть встроены реалистичные ответные управленческие реакции (меры).
- Проще интегрировать спрогнозированную платежеспособность в стратегические планы компании.

Тем не менее, внутренняя модель капитала - это не самый легкий вариант. Ее создание, тестирование и внедрение требует наличие квалифицированных ресурсов, и регулирующий орган будет критически его рассматривать, прежде чем одобрит для использования.

Хотя рассчитать стандартную модель также будет не легко. Нынешнее предложение о стандартном расчете требований к капиталу согласно Solvency II, основано на агрегировании(суммировании) различных компонентов риска, как показано на рисунке 10.4. Оно не предназначено для объяснения различных компонентов (полное объяснение можно найти в Технической спецификации в четвертом издании *Количественных исследований влияния Solvency II*, опубликованном Европейским комитетом страхового и пенсионного надзора).<sup>23</sup> Там риски рассматриваются более детально, а также указываются факторы уменьшения рисков, включая будущее распределение прибыли, которые встроены в модель риска - вопросы, имеющие особое значение для *такафула*. Интересно отметить, что модель на нынешней стадии разработки не признает элемент явного участия в прибыли в общем страховании (которое помечено в схеме как NL).

Используется ли стандартная модель или внутренняя модель, страховщикам необходимо решать практические вопросы, включающие следующие:

- Поскольку взаимодействуют различные формы риска, определение требований к капиталу с уровнем доверия 99,5% - сложный процесс. Например, страховщик может быть удовлетворен тем, что он имеет достаточный капитал, чтобы выдержать банкротство основных контрагентов, но не понимает, что это событие будет также причиной падения стоимости инвестиций других сторон, которые полагались на тех же контрагентов. Страховщик может смоделировать основные катастрофы природного характера и быть уверенным, что его капитал и перестрахование вместе взятые обеспечат устойчивость его финансового положения, но не сможет смоделировать условия возможных коррелированных событий, таких как падение местной валюты, поднимая стоимость импортируемых компонентов, и следовательно, стоимость затрат на покрытие претензий, или повышенная вероятность невозвратной задолженности перестраховщиков с низкими кредитными рейтингами.<sup>24</sup>

- Кроме того, возможны сценарии с обратно коррелируемым воздействием на различные риски страховщиков. Например, страховщик имущества, у которого инвестиции вложены в строительную отрасль, может ожидать, что в случае катастроф, неблагоприятных событий в строительной отрасли произойдет бум, что положительно скажется на стоимости его инвестиций. Для страховщика с диверсифицированным страховым портфелем также важно учитывать географическую диверсификацию при моделировании влияния различных сценариев. Тем не менее, регулирующие органы могут скептически относиться к претензиям в отношении таких преимуществ диверсификации при рассмотрении внутренних моделей.

- Еще более осложняет дело то, что страховщик должен учитывать когда в его деятельности различные типы рисков будут иметь последствия. Некоторые формы капитала могут иметь способность покрывать убытки по

некоторым, но не по всем видам рисков, и положительное воздействие сценариев на одну сферу организации может быть не способно компенсировать отрицательные последствия в другой сфере в связи с требованиями разделения фондов. Возможность обратиться за помощью к участникам, например, может защитить *такафул-компанию* в случае страховых потерь, но не обязательно в случае потерь от кредитного, рыночного или оперативного рисков. Существует связь между видами доступного капитала, структурой компании, и риск-сценариев. Становится все менее возможным определить отдельную цифру требований к платежеспособности для сравнения с цифрой имеющегося капитала. Процесс оценки платежеспособности, безусловно, далеко продвинулся от тех дней, когда 20 процентов чистой премии принималось за контрольный показатель (бенчмарк). Однако, как сказано выше, цель концепции рискового капитала, заключающаяся в отражении индивидуальных особенностей страховщиков, обеспечивает гибкость, необходимую не только для традиционного страхования, но и для *такафула*.

Примет ли регулирующий орган внутреннюю модель капитала для оценки платежеспособности зависит не только от адекватности модели, но и так же от так называемого эксплуатационного теста.

В течение длительного времени (и, возможно, на неопределенный срок, в качестве базовых) остаются стандартные модели капитала, которые страховщики и регулирующие органы будут использовать для оценки достаточности капитала.

## **10.6 ВЫВОДЫ**

Нормативно-правовое регулирование страхования включает в себя требования к платежеспособности в виду важности страхового сектора в экономике в целом. Те же принципы применяются к *такафулу*, хотя требования к платежеспособности, как правило, разработаны в странах где не

учитываются особенности *такафула*, а применение этих принципов к *такафулу* требует их модификации.

Традиционные, методы, основанные на показателях, ограничивают гибкость и, возможно, их будет трудно применить для различных структур, принятых в *такафуле*, а также для различных профилей риска, которые представлены в *такафуле* в настоящее время. Эта потеря гибкости может принести ущерб *такафул-компаниям* и ограничить ее способность развивать этот сектор рынка. Следовательно, разработка требований к капиталу с учетом концепции рискованного капитала в страховании представляет собой значительный интерес, так как это открывает возможности для гибкого применения принципов, которые в равной степени применимы для *такафула* и для традиционного европейского страхования.

Процесс разработки требований к платежеспособности в страховании все еще продолжается и в настоящее время пока еще не существует мировых стандартов наподобие тех, которые были представлены Базельским соглашением банковскому сектору. Внимание в этом плане сфокусировано на Европе, из-за масштабов европейской экономики и ее влияния на такие организации, как Международная ассоциация органов страхового надзора (IAIS) и Совет по МСФО (IASB). В некоторых юрисдикциях, где применяются принципы *такафула*, требования к платежеспособности и к капиталу остаются относительно простыми. Однако страны, которые двигаются по пути внедрения рискованного подхода к капиталу, включает в себя несколько стран, где *такафул* занимает центральное место, в частности Малайзию, Индонезию и некоторые страны Персидского залива.

## ПРИМЕЧАНИЯ

1. Автор не мусульманин и не претендует на право интерпретации норм Шариата. Данная глава написана с точки зрения своего опыта в области страхования, и в частности

в сфере пруденциального регулирования. Все взгляды принадлежат автору а не компании Ernst & Young.

2. Некоторые будут утверждать, что "платежеспособность" – есть количественное определение на момент времени, в то время как "достаточность капитала" измеряется больше на перспективу, но автор считает, что для преследуемых здесь целей нет необходимости различать эти понятия.

3. Международная ассоциация органов страховых надзоров и Совет по исламским финансовым услугам уже начали процесс изучения некоторых проблем, которые он ставит, опубликовав совместно в 2006 году документ *Вопросы по регулированию и надзору такафулу (исламскому страхованию)*.

4. Примечание редакции: Совет по исламским финансовым услугам готовит стандарт по платежеспособности *такафул-компаний*.

5. Закон об ответственности и гарантии создает расширенные права потребителей на другие товары и услуги, увеличивая требования к капиталу других форм предприятия и создавая рынок для страхования таких рисков.

6. *Такафул*, по существу, более тесно связан с традиционным взаимным (или кооперативным) страхованием, чем с традиционным имущественным страхованием. Слово "*такафул*" по-арабски означает солидарность (см. главу 1).

7. "Достаточность капитала и режимы платежеспособности должны быть чувствительны к риску" (принцип №6, *Принципы достаточности капитала и платежеспособности*, принятые IAIS в 2002 году.) Эта точка зрения также указывается в совместном докладе IAIS/IFSB, упомянутом выше: "Режим платежеспособности должен отражать место страхования риска (местонахождение объекта страхования)".

8. Европейский союз признал это, добавив 50 процентов загрузки страхования ответственности метрики, используемые в минимальной *test* платежеспособности, для страховщиков.

9. "Общие стандарты и структура для оценки платежеспособности страховщика."

10. [www.iaisweb.org](http://www.iaisweb.org).

11. Существовал также "Solvency I", но его применение было временной мерой, направленной на обновление требований, основанных на показателях(коэффициентах), которые применялись с 1970 года.

12. Например, малые компании взаимного страхования могут не применять системы нормативно-правового регулирования, и поэтому не подчиняться нормативно-правовым требованиям к капиталу. Европейские директивы по страхованию освобождают

некоторые маленькие компании взаимного страхования, хотя члены государств Европейского Союза могут регулировать их деятельность в любом случае.

13. См. определение справедливости в пункте 49 (с), в *Основах для подготовки презентации финансовой отчетности*, изданных Комитетом по международным стандартам бухгалтерского учёта и впоследствии принятых Советом по Международным стандартам финансовой отчетности (IASB). Участники не имеют права на немедленное изъятие капитала, тогда как обязательство представляет собой существующую претензию на экономические ресурсы организации. Обязательства должны быть погашены в первую очередь, и только тогда – что осталось от капитала – может быть распределено..

14. Но не только. Некоторые режимы, как, например, изложенные в Европейских Директивах, преимущественно являются "традиционными" режимами на основе коэффициентов, содержат некоторые элементы по усмотрению регулирующих органов.

15. См. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32, *Финансовая отчетность - Презентация для бухгалтерских целей* относительно того, признается ли элемент капитала обязательством или акционерной долей для целей бухгалтерского учета.

16. Это упрощено для простоты иллюстрации. На практике *такафул-деятельность* может иметь несколько отдельных фондов или счетов участников. Структура *такафул* деятельности рассматривается в других главах.

17. Если розничная *такафул-компания* стремится использовать данный механизм, необходимо, чтобы члены были хорошо осведомлены о риске при осуществлении дополнительных взносов, чтобы избежать обвинений в неправильной продаже.

18. Личные предпочтения автора в том, чтобы сделать все такие корректировки через требования к капиталу. Однако на практике, регулирующие органы делают отчисления из регулятивного капитала, даже в том случае, когда для определения требований к капиталу используется подход рискованного капитала.

19. Казалось бы, следует расценивать *кард хасан*, переданный в *такафул* фонд как высококачественный капитал фонда, так как *такафул* фонд не имеет возможности выпуска долевых инструментов или же в ином случае страховой дефицит немедленно приведет к неплатежеспособности фонда. Аналогичным образом, в обычном страховании передача средств из фонда акционеров в фонд страхования жизни, хотя и не *кард хасана*, становится элементом капитала в фонде.

20. Пункт 644 Базельского соглашения (июнь 2005).

21. Это требование страховщиков Великобритании (правило INSPRLJ 7.1.15R в *Инструкции по правилам и руководстве*, изданным Управлением по финансовому регулированию и надзору).



22. Как отмечалось выше, розничные финансовые рынки, незащищены от обвинений в неправильных продажах, и страховая отрасль имела опыт обвинения таких в случаях, где клиенты неправильно поняли или переоценили безопасность инвестиций, которые приобретали.

23. Это комитет, состоящий из национальных регулирующих органов, в задачи которого входит консультация Европейской комиссии по вопросам нормативно-правового регулирования страхования, в том числе предложений по проекту Solvency II.

24. Достаточно рассмотреть вопрос о последствиях глобального финансового кризиса, который обострился в конце 2008 года, для того чтобы показать в качестве примера как сбои в одной части финансовой системы имеют последствия по всему финансовому сектору и более того, экономики в целом.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОРТФЕЛИ ТАКАФУЛ-КОМПАНИЙ

*Д-р Абдулрахман Толефат*

Несмотря на то, что система исламского страхования *такафул* стала активно развиваться с началом функционирования Совета по Исламским финансовым услугам в 2003 году, все еще существуют пробелы в формировании системы сбора статистической информации. Такого рода исследование и было проведено автором. Соответствующие данные, собранные и представленные в этой главе, могут быть рассмотрены как первый шаг к пониманию инвестиционной политики *такафул*-компаний.

«Смешанная» структура *такафула*, в отличие от обычного страхования, требует особого внимания, когда речь заходит об инвестиционной политике. В частности, инвестиционная политика каждого из фондов в структуре *такафула* должна быть индивидуально изучена. Эти фонды включают акционерный капитал *такафул*-оператора, с одной стороны, и фонды страхователей с другой. Кроме того, последние включают фонды андеррайтинга или рисковые фонды и, в случае *такафул*-страхования жизни (или семейного *такафула*), инвестиционные фонды участников. Фонды андеррайтинга или рисковые фонды включают фонды риска смерти в семейном *такафуле* и, в случае общего (не связанного со страхованием жизни) *такафула*, соответствующие страховые фонды (например, в случае автотранспортного страхования) будут далее именоваться как "нецелевые фонды." Необходимость индивидуального исследования определяется различной природой обязательств каждого фонда, который обуславливает различную инвестиционную политику. В целях проводимого исследования, в семейном *такафуле*, специальный (рисковый) фонд участников и

инвестиционный фонд участников, объединены в один фонд, названный "семейный фонд."

Причиной для объединения их была трудность в разделении данных для этих фондов, так как ИТ-система, используемая многими *такафул*-компаниями, не может обеспечить необходимую подробную информацию с достаточной степенью точности. В любом случае, если говорить о размерах, инвестиционный фонд в значительной степени доминирует над фондом риска смерти; кроме того, последний вид риска – с неограниченным сроком действия.

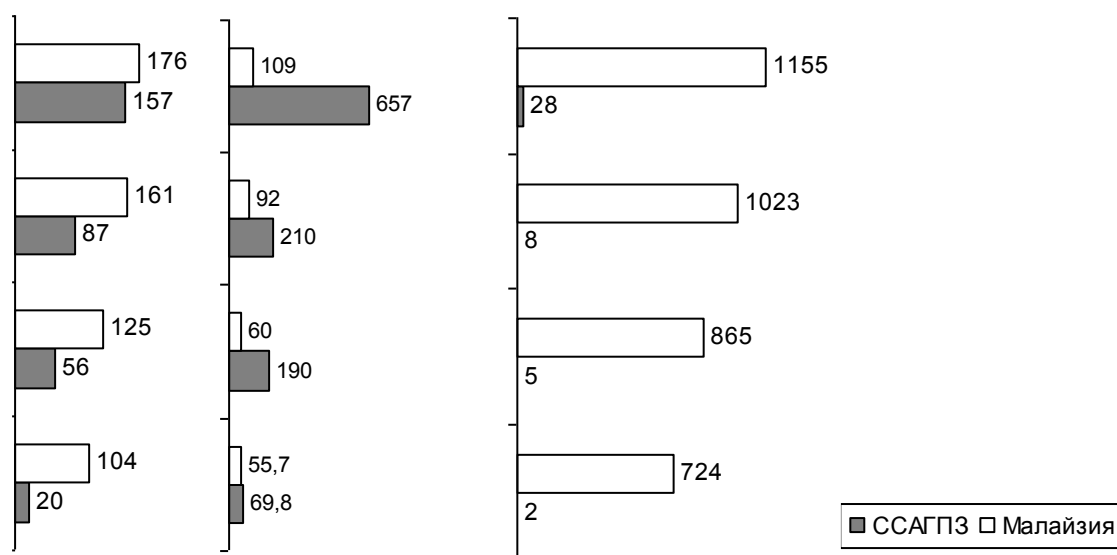
До настоящего времени не проводилось исследования инвестиционного поведения, в отношении каждого из фондов в отдельности. Более того, детальные статистические данные о составе инвестиционного портфеля каждого фонда не доступны. Поэтому данная работа проводилась с целью изучения классов активов, входящих в состав инвестиционного портфеля - акционерного фонда, нецелевых фондов и семейных фондов *такафул*-компаний. Кроме того, было осуществлено сравнение текущего и желаемого составов инвестиционного портфеля для каждого из вышеупомянутых фондов.

Наконец, были изучены некоторые факторы, которые могли бы оказать влияние на состав инвестиций *такафул*-компаний. Исследование было ограничено, по нескольким причинам, двумя географическими группами, а именно, Советом сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) и Малайзией. Во-первых, большинство *такафул*-компаний в мире сконцентрированы в странах ССАГПЗ<sup>1</sup> и Малайзии<sup>2</sup>. Во-вторых, Исламская финансовая индустрия, которая включает банковское дело, страхование, и рынок ценных бумаг, была учреждена именно в этих регионах, представляющих центр этой сферы деятельности. Были собраны данные по главным *такафул*-компаниям на этих рынках, представляющим 95 процентов рынка в Малайзии и 90 процентов - в ССАГПЗ за 2002-05 года. Одним из центральных вопросов в этой главе будет исследование

инвестиционных портфелей для *такафул*-компаний, в сравнении между ССАГПЗ и малазийскими *такафул*-компаниями.

### 11.1. ОБЩИЙ ПОРТФЕЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ ТАКАФУЛ-КОМПАНИЙ ДЛЯ ВСЕХ ВИДОВ ФОНДОВ

В целом, общий инвестиционный портфель *такафул*-компаний для всех фондов составлял в конце 2005 года 2,3 миллиарда долларов США в сравнении с одним миллиардом долларов в конце 2002 года, таким образом, рост составил 130 процентов в течение периода наблюдения. Как показано на рис.11.1, в течение всех лет исследования, малазийский *такафул* формировал подавляющую часть общего инвестиционного портфеля. Вклад *такафула* в государствах ССАГПЗ в полный инвестиционный портфель постепенно увеличивался, чтобы достигнуть максимума в 36.5 процентов к концу 2005года.



**Рис. 11.1** Сравнение между размером инвестиционного портфеля для акционерного фонда, фонда общего назначения, и семейных фондов в

Рисунок 11.1 отражает сравнение между размерами инвестиционных

портфелей для каждого из фондов в ССАГПЗ и Малайзии с 2002 до 2005гг. Так, результаты показывают, что инвестиционный портфель семейного *такафула* был главным компонентом полного малазийского инвестиционного портфеля *такафула*, в то время как фонды акционеров были главным вкладчиком в инвестиционный портфель *такафула* стран ССАГПЗ. Далее, в анализе для каждого фонда будет показано, что суммарные показатели семейных фондов преобладали в малазийских компаниях, в то время как показатели фондов акционеров были больше в компаниях стран ССАГПЗ. Что касается фонда общего назначения, вклад малазийских и ССАГПЗ компаний в полный инвестиционный портфель был примерно одинаков. Состав каждого фонда обсужден подробно в соответствующих разделах, с особым акцентом на сравнение двух групп стран: ССАГПЗ и Малайзии.

## **11.2 ФОНДЫ АКЦИОНЕРОВ**

За весь период исследования *такафул* в государствах, входящих в ССАГПЗ, определял взнос в общий инвестиционный портфель фондов акционеров, так что его размер в данной группе стран превысил аналогичный показатель Малайзии в среднем в 3.17 раза. В 2005 году инвестиции фондов акционеров в странах, входящих в ССАГПЗ, были намного выше, составляя 85.8 процентов общего объединенного инвестиционного портфеля фондов акционеров, что означает, что валовые инвестиции *такафул*-фондов акционеров в данной группе стран превосходили соответствующие показатели Малайзии. Есть несколько факторов, которые, по-видимости, повлияли на данное соотношение. Они включают размер капитала компаний и природу состава инвестиций в обеих группах рынка, что будет пояснено далее.

Прежде чем приступить к изучению инвестиционного портфеля фондов

акционеров, крайне важно понять роль капитала в структуре *такафула*. Как показано в предыдущих главах, роль капитала в структуре *такафула* – является предметом дебатов среди ученых Шариата, участников рынка и регулирующих государственных органов<sup>3</sup>. В то время как некоторые полагают, что роль капитала – в удовлетворении требований регулирующих органов, другие настаивают на важности капитала для поддержки *такафул*-фондов, особенно в случае дефицитов, возникающих при *такафул*-операциях.

Иные взгляды на роль капитала в структуре *такафула* ясно прослеживаются в результатах обзора мнений *такафул*-компаний о том, считают ли они, что фонды акционеров в структуре *такафула* должны регулироваться государственными органами и соответствовать требованиям уровня платежеспособности<sup>4</sup>. Большинство изученных *такафул*-компаний, представляющих 72.7 процента от числа респондентов, полагали, что фонды акционеров должны регулироваться. Однако, они добавили, что требования к регулированию *такафул*-фонда должны быть мягче. Они рассуждали, что, хотя, теоретически, фонды акционеров не несут риска, практически, они должны обеспечить резерв для *такафул*-фондов, в форме *карда* (беспроцентной ссуды) для покрытия любого дефицита.

Другие 18.2 процентов всех респондентов считают, что фонды акционеров не должны регулироваться вообще, поскольку они не несут никакого риска, по законам Шариата. Они заявили, что действующая *такафул*-компания выступает в качестве посредника, чтобы собрать вклады, платежные требования и так далее, не неся риска андеррайтинга. Оставшийся 9.1 процентов респондентов заняли жесткую позицию в плане того, что регулирование должно быть единообразным для фондов акционеров и фондов участников. Можно утверждать, что позиция в отношении роли капитала действующей *такафул*-компанией затронула бы инвестиционную политику по отношению к фондам акционеров. Поэтому представляет интерес исследование состава инвестиционного портфеля фондов

акционеров, с тем, чтобы определить отношение действующих *такафул*-компаний к вопросам управления инвестициями этих фондов.

На практике существуют различные подходы к регулированию фондов акционеров. В странах, входящих в ССАГПЗ, кроме Бахрейна, нет никаких определенных инструкций, имеющих отношение к *такафул*-деятельности. Однако, действиями и обычными страховыми компаниями и страховыми компаниями *такафула* управляют законы о страховании. Эти законы, будучи основанными на структуре обычных частных страховых предприятий, не делают различия между фондами акционеров и фондами участников и рассматривают фонды как одну единицу, относящуюся к акционерам. Напротив, Бахрейн и Малайзия имеют специальные инструкции для *такафул*-деятельности и рассматривают фонды отдельно. Обе страны предпочитают подход, предпочитаемый большинством компаний, а именно, более мягкое регулирование *такафул*-фондов акционеров, чем фондов участников.

На протяжении четырех лет исследования общий инвестиционный портфель фондов акционеров *такафул*-компаний увеличивался ежегодно со средним темпом роста в 91.3 процента. Самый высокий темп роста в 154 процента наблюдался в 2005 году, от 301.6 миллионов долларов США в 2004 году до 766.1 миллионов долларов США в 2005 году. Это происходило в значительной степени из-за резкого увеличения инвестиционных счетов, акций, и особенно инвестиций в дочерние компании, которые выросли на 150 процентов, 150.9 процента, и 2225.3 процентов соответственно. Что касается состава инвестиционного портфеля фондов акционеров, как показано в табл.11.1, два преобладающих класса активов с 2002г. до 2005г. были счетами для инвестиционных операций и обыкновенными акциями, которые вместе составляли в среднем 65.8 процентов общего инвестиционного портфеля фондов акционеров в течение этих лет.

Третий по величине класс активов в инвестициях фондов акционеров изменялся от недвижимого имущества (19.7 процентов) в 2002 к

инвестициям взаимного фонда (или паевый инвестиционный фонд, или инвестиционный фонд открытого типа) в 2003г. и 2004г. Однако, из-за расширения и консолидации, вызванных одной большой компанией в ССАГПЗ, инвестиции в дочерние компании (21.6 процента) стали третьим по величине классом активов в 2005г. Нужно отметить, что три главных класса активов представляли больше 80 процентов общих инвестиционных портфелей для фондов акционеров в каждый год периода исследования.

Было проведено сравнение с целью исследования различий между компаниями ССАГПЗ и малазийскими компаниями в управлении - инвестиционным портфелем фондов акционеров. Как показано в табл. 11.2, наибольшим классом активов для *такафул*-компаний и в странах ССАГПЗ и в Малайзии были счета для инвестиционных операций, хотя их доля в общих инвестициях фондов акционеров менялась. В Малайзии счета для инвестиционных операций показали тенденцию к росту и составляли почти 48 процентов общего количества к концу 2005 года, по сравнению с 35.7 процентами в странах ССАГПЗ. Хотя наибольший класс активов был тем же самым для *такафул*-компаний в странах ССАГПЗ и в Малайзии, второй по величине класс активов был в этих группах различен.

**Табл. 11.1** Состав (%) инвестиционного портфеля фондов акционеров, 2002-05гг.

Классы активов	2002	2003	2004	2005
Наличный расчет	1.4	0.2	1.3	1.0
Счета для инвестиционных операций	36.9	52.4	38.0	37.4
Суккук	3.7	1.9	4.1	2.2
Обыкновенные акции	29.2	19.2	25.1	24.9
Инвестиции в недвижимость	19.7	8.9	8.4	4.0
Инвестиции в филиалы	0.7	0.4	2.4	21.6
Взаимный фонд / паевой	3.4	14.8	19.0	8.4
Другие	5.0	2.2	1.7	0.5
Прибыль от инвестиций	4.0	3.7	9.1	13.3

Source: An Analysis of the Investment Portfolio Composition of *Takaful* Undertakings in the GCC and Malaysia, PHD, Dr. Abdulrahman Tolefat, University of Durham, 2008.



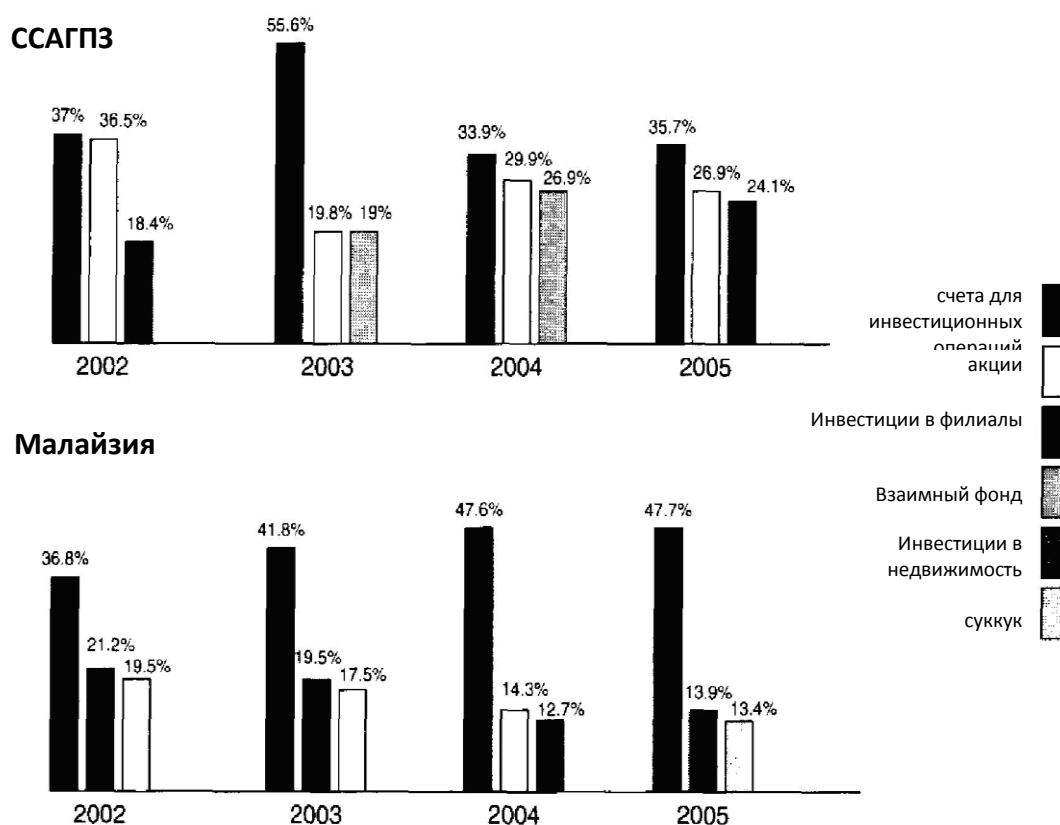
**Табл. 11.2.** Состав (%) инвестиционного портфеля фондов акционеров страны  
ССАГПЗ и Малайзии, 2002-05гг.

Классы активов	2002		2003		2004		2005	
	ССАГПЗ	Малайзия	ССАГПЗ	Малайзия	ССАГПЗ	Малайзия	ССАГПЗ	Малайзия
Наличный расчет	2.9	-0.5	0.1	0.9	1.0	2.1	1.0	0.6
Счета для инвестиционных операций	37.0	36.8	55.6	41.8	33.9	47.6	35.7	47.7
Суккук	0.0	8.4	0.0	7.8	1.2	10.8	0.4	13.4
Обыкновенные акции	36.9	19.5	19.8	17.5	29.9	14.3	26.9	12.5
Инвестиции в	18.4	21.2	5.5	19.5	6.5	12.7	2.3	13.9
Инвестиции в	0.0	1.6	0.0	1.5	0.6	6.3	24.1	6.6
Взаимный фонд / паевой инвестиционный фонд	4.8	1.7	19.0	1.5	26.9	1.0	9.6	0.8
Другие	0.0	11.3	0.0	9.5	0.0	5.2	0.0	4.5
Прибыль от инвестиций	4.6	3.1	3.8	3.5	11.5	3.4	15.0	2.9

Инвестиции в обыкновенные акции представляли второй по величине компонент инвестиционного портфеля фондов акционеров в компаниях стран ССАГПЗ за весь период исследования. Напротив, для малазийских компаний инвестиции в недвижимость были вторым по величине классом активов, кроме 2004 года, когда обыкновенные акции занимали вторую по величине позицию. Третий по величине класс активов менялся и в странах ССАГПЗ и в Малайзии. В предыдущей группе инвестиции в класс взаимных фондов

имели тенденцию быть третьим по счету компонентом, в то время как в Малайзии колебание было между инвестициями в обыкновенные акции и в *суккук*. Нужно отметить, что и в странах ССАГПЗ и в Малайзии, счета для инвестиционных операций использовались для краткосрочных инвестиций. Однако, в случае долгосрочных капиталовложений, между этими двумя группами есть различие. Малазийские компании *такафула* вкладывали капитал почти в равной степени в обыкновенные акции, *суккук*, и недвижимое имущество, в то время как *такафул*-компании в ССАГПЗ вкладывали капитал в обыкновенные акции и открытые фонды. Как показано на рис. 11.2, в целом в Малайзии был больший разрыв в пропорциях в составе портфолио между наибольшим классом активов (счета для инвестиционных операций) и вторым и третьими по величине классами активов, по сравнению с разрывом в странах ССАГПЗ, где три главных класса активов в составе были пропорционально ближе.

Рис. 11.2. Сравнение между составами трех главных классов активов ССАГПЗ и Малайзии, 2002-05гг.



### 11.3 АНАЛИЗ СРЕДСТВ АКЦИОНЕРОВ В СТРАНАХ ССАГПЗ И МАЛАЙЗИИ

Различия в составе инвестиций фондов акционеров между странами ССАГПЗ и Малайзии главным образом прослеживаются в их уровне ликвидности, в их инвестициях в *суккук*, и в доход от инвестиций (ДоИ). Что касается уровня ликвидности, есть одна особенность общая для компаний и в странах ССАГПЗ и в Малайзии - более высокая доля в их инвестиционном портфеле в форме счетов для инвестиционных операций, все из которых являются краткосрочными. Это указывает, что компании использовали счета для инвестиционных операций как главный инструмент для управления ликвидностью. Хотя действующие *такафул*-компании не несут риск андеррайтинга, что делают обычные страховые компании, и, в теории, не обязаны покрывать страховой дефицит, фактически все действующие *такафул*-компании хотят быть настолько ликвидными, чтобы обеспечить *кард* в необходимом объеме всякий раз, когда *такафул*-фонды находятся в дефиците.

Однако, уровни ликвидности в странах ССАГПЗ и Малайзии различны. *Такафул*-компании в Малайзии, по всей вероятности, были ликвидны, держа уровень состава счетов инвестиционных операций в пределах 48 процентов общего портфеля фондов акционеров. Это происходило из-за небольшого размера акционерного капитала в Малайзии, в соответствии с оборотом бизнеса, которым они управляют. В отличие от компаний в Малайзии, в странах ССАГПЗ компании чрезмерно капитализированы в отношении уровня общих сумм принятых в страховку, так же как объем инвестиций, управляемых ими. Поэтому нет никакого стимула в странах ССАГПЗ

поддерживать уровень ликвидности инвестиций фондов акционеров, размещая больше фондов в счета для инвестиционных операций, особенно в компании со значительным объемом капитала.

Другие различия между компаниями стран ССАГПЗ и малазийскими, которые были подтверждены логически выведенным анализом, касаются инвестиций в *суккук* и доходов на инвестиции. Используя критерий Манна Уитни, непараметрический эквивалент t-теста, можно прийти к заключению, что есть существенное различие между компаниями в странах ССАГПЗ и Малайзии в доле *суккука* в их инвестициях (на уровне достоверности в 95% в 2005г. и 2004г.) так же как в их доходах на инвестиции (на 95-процентном уровне достоверности в 2005г.).

Доля *суккука* в инвестиционных портфелях фондов акционеров малазийских компаний была относительно высока, по сравнению с таковыми в компаниях стран ССАГПЗ, где доля этого класса активов была близка к нулю. Есть несколько причин для такого инвестиционного поведения. Первое - отсутствие вторичного рынка для *суккука* в государствах ССАГПЗ, в дополнение к ограниченному первичному рынку. Во-вторых, некоторые действующие *такафул*-компании в странах ССАГПЗ имели тенденцию избегать инвестировать в *суккук*, даже когда он доступен на рынке, из-за более низких уровней прибыли от *суккука* по сравнению с другими более изменчивыми или менее ликвидными, но быстро развивающимися классами активов в странах ССАГПЗ, таких как обыкновенные акции и недвижимое имущество.

Кроме того, нужно отметить, что доли *суккука*, которые малазийские компании держали в своих портфелях фондов акционеров, состояли только из корпоративного *суккука*. Причиной для не закупки любого правительственного *суккука* была тендерная система, используемая Банком Negara Малайзия (BNM) для правительственного *суккука*. Эта система также позволяет обычным страховым компаниям, которые вынуждаются BNM к принудительным минимальным инвестициям в государственные ценные

бумаги, предлагать цену для правительственного *суккука*. Поскольку страховых компаний, работающих в сфере обычного страхования намного больше чем *такафул*-компаний, они в состоянии приобрести существенное количество правительственного *суккука* по хорошим ценам. Если *такафул*-компаниям хотят приобрести такой *суккук*, они вынуждены покупать его позже у обычных страховых компаний по более высоким ценам.

Относительно прибыли от инвестиций, в то время как малазийские компании произвели доход на инвестицию одноразрядного числа с уменьшающейся тенденцией, ССАГПЗ, компании получили доход на инвестицию в виде двузначного числа с растущей тенденцией, которая достигла 15 процентов к концу 2005г. Это различие между странами ССАГПЗ и Малайзией поддерживается на 95-процентном уровне достоверности в 2005г. Оно может иметь место благодаря преобладанию счетов для инвестиционных операций в малазийских портфелях, которые дают более низкую ставку дохода, чем другие классы активов, особенно из-за уменьшающихся процентных ставок на ценные бумаги, в малазийском ринггите, который был привязан до 2005г. к доллару США. В отличие от малазийских *такафул*-компаний, компании стран ССАГПЗ инвестировали меньше в счета для инвестиционных операций и возмещали более низкие прибыли, получаемые из счетов для инвестиционных операций, вкладывая капитал в другие классы активов, которые произвели повышенные курсы возвращения, но с более высокими рисками, такими как обыкновенные акции.

В итоге, имеют место различные стратегии в управлении инвестициями фондов акционеров в странах ССАГПЗ и Малайзии, которая могут быть выражены в двух пунктах. Во-первых, так как действующие *такафул*-компания в Малайзии управляют большим объемом операций с относительно небольшим количеством капитала, первостепенное значение придавалось ликвидности фондов акционеров, вкладывая капитал в счета для инвестиционных операций на краткосрочной основе, чтобы быть

готовым поддержать *такафул*-фонды в случае дефицита. Однако, на долгосрочной основе, инвестиции были почти одинаковыми в обыкновенных акциях, недвижимом имуществе, и *суккуке*. По сравнению с малазийскими *такафул*-компаниями некоторые компании ССАГПЗ чрезмерно капитализированы. Поэтому, нет особой потребности держать фонды акционеров в большом количестве ликвидных активов. Кроме того, компании стран ССАГПЗ имеют тенденцию вкладывать капитал в обыкновенные акции и открытые фонды, чтобы возместить более низкую прибыль, полученную из счетов для инвестиционных операций.

Во-вторых, *такафул*-компании в Малайзии инвестировали в разумных пределах в *суккук* по сравнению с таким же показателем в странах ССАГПЗ, так как первичный и вторичный рынки *суккука* находятся в более продвинутых стадиях развития в Малайзии. Однако, малазийские компании не вкладывали капитал в правительственный *суккук*, по причине, приведенной выше. Можно прийти к заключению, что, хотя регулирование деятельности *такафул*-компаний в странах ССАГПЗ и Малайзия не устанавливает ограничений для инвестиций фондов акционеров, имеет место относительно консервативный подход к инвестициям в эти фонды.

#### **11.4. ФОНД ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ**

Разрыв между странами ССАГПЗ и Малайзией в отношении размера инвестиционного портфеля фонда общего назначения постепенно уменьшался. В конце 2002 года инвестиционный портфель фонда общего назначения в Малайзии насчитывал 104.3 млн.долл., в то время как в компаниях стран ССАГПЗ он был в 5.2 раза меньшим, и составил 20.1 млн.долл. Однако, разрыв постепенно сокращался на протяжении всего периода исследования и, был почти равен нулю к концу 2005 года, поскольку больше *такафул*-компаний появилось в странах ССАГПЗ, и объемы

договоров, не связанных со страхованием жизнью, заключенных *такафул*-компаниями, росли.

Общий инвестиционный портфель фонда общего назначения в этих двух географических областях продемонстрировал средний ежегодный рост менее 40 процентов в течение периода исследования, достигая 333 миллиона долл. в конце 2005г., в сравнении с 124.4 млн.долл. в конце 2002г. Как показано в Табл. 11.3, счета для инвестиционных операций, обыкновенные акции, и *суккук* доминировали в составе инвестиционного портфеля фонда общего назначения, с общей долей, составляющей 90 процентов от общего количества к концу 2005г. Счета для инвестиционных операций оставались первым главным классом активов в портфеле. Однако, их доля упала от 50.6 процентов в 2002г. до 37 процентов в 2005г. в пользу других классов активов, особенно обыкновенных акций и *суккука*. Стоит упомянуть, что инвестиции в *суккук* были вторым главным классом активов в течение первых лет исследования, в то время как инвестиции в обыкновенные акции заняли это место в последнее время. Это происходило из-за господства малазийских компаний, которые предпочитали вкладывать капитал в *суккук*, в начале периода исследования.

**Табл. 11.3.** Состав (%) общего инвестиционного портфеля нецелевого фонда, 2002-05гг.

Классы активов	2002	2003	2004	2005
Наличный расчет	-0.8	4.3	3.7	1.1
Счета для инвестиционных операций	50.6	42.2	43.5	37.0
Суккук	19.9	22.0	20.7	23.8
Обыкновенные акции	17.3	20.7	21.9	29.6
Инвестиции в недвижимость	9.6	8.4	7.7	6.7
Инвестиции в филиалы	0.4	0.3	0.2	0.1
Взаимный фонд / паевый инвестиционный фонд	0.8	0.6	1.2	0.9
Другие	2.2	1.5	1.1	0.8
Прибыль от инвестиций	4.7	3.9	5.9	14.6

Когда проводилось сравнение между компаниями стран ССАГПЗ и малазийскими компаниями, существенные различия наблюдаются в составе инвестиционных портфелей фонда общего назначения, как показано в Таблице 11.4. В компаниях ССАГПЗ счета для инвестиционных операций,

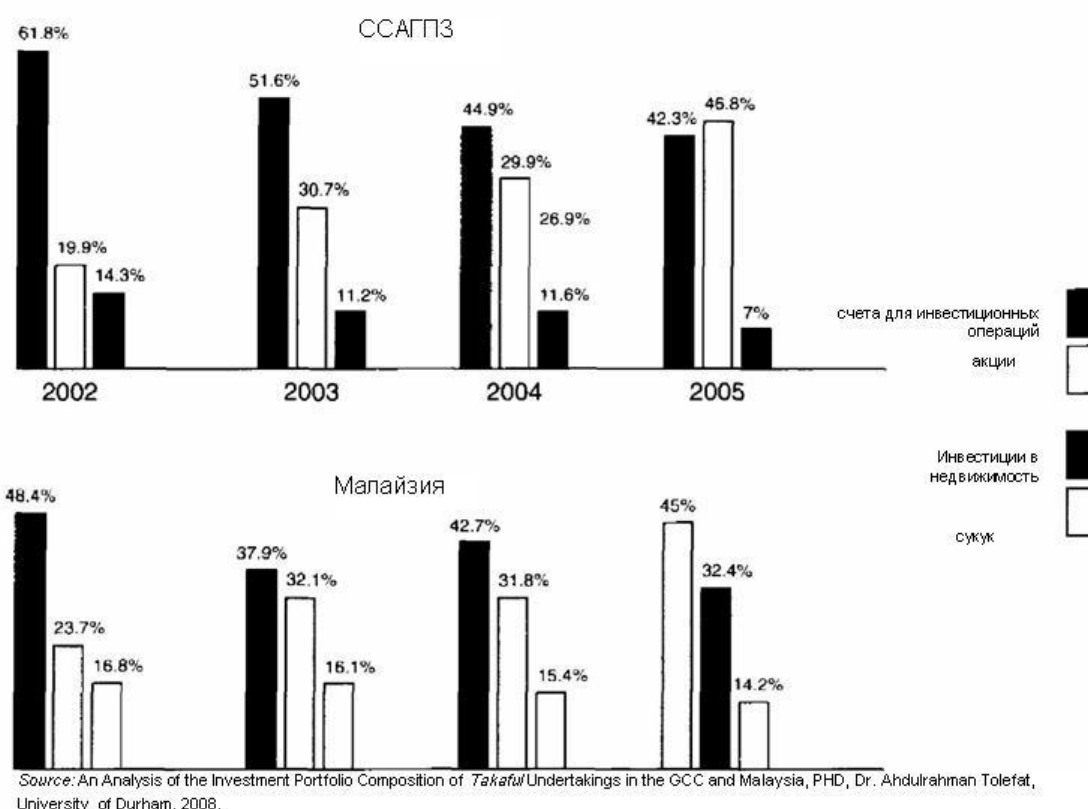


Рис.11.3. Сравнение между сочетаниями трех основных классов активов по общему фонду – ССАГПЗ и Малайзия 2002-05гг.

обыкновенные акции, и недвижимое имущество были тремя главными классами активов, представляющими в среднем 94 процента общего портфеля в течение периода исследования. В сравнении, счета для инвестиционных операций, суккук, и обыкновенные акции составляют в среднем 89 процентов общего портфеля в Малайзии. Как показано на рис. 11.3, три главных класса активов в странах ССАГПЗ и Малайзии были устойчивы во все года наблюдения, кроме 2005г., когда соотношения изменились и доли обыкновенных акций и суккука, соответственно, стали сравнимы с долей счетов для инвестиционных операций, и становятся



наибольшим классом активов в странах ССАГПЗ и Малайзии, соответственно.

Кроме того, что касается фондов акционеров, компании и в странах ССАГПЗ и в Малайзии вкладывали капитал в счета для инвестиционных операций и наличный расчет на краткосрочной основе. Напротив, различие было замечено между двумя группами активов в долгосрочных капиталовложениях. Компании *такафула* в странах ССАГПЗ, которые инвестируют главным образом в обыкновенные акции как первичный класс активов (83.7 процента долгосрочных капиталовложений в 2005г.) и в недвижимое имущество как второй класс активов (12.6 процентов долгосрочных капиталовложений в 2005г.). Однако, в случае малазийских компаний, *суккук* использовался как первичный класс активов (61.6 процента долгосрочных капиталовложений в 2005г.) и обыкновенные акции как второй класс активов (19.4 процентов долгосрочных капиталовложений в 2005г.).

#### **11.5. АНАЛИЗ ФОНДА ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ В СТРАНАХ ССАГПЗ И МАЛАЙЗИИ**

Различия в составе инвестиций фонда общего назначения между странами ССАГПЗ и Малайзией были главным образом найдены в (а) уровне ликвидности фондов, (b) в составе двух главных классов активов в 2005г., (с) в инвестициях в *суккук*, и (d) в доходе на инвестицию. Что касается уровня ликвидности, *такафул*-компании и в странах ССАГПЗ и в Малайзии поддерживали ликвидность своих фондов общего назначения, вкладывая капитал в счета для инвестиционных операций, в большей степени, чем в любые другие классы активов. Однако, компании стран ССАГПЗ имели тенденцию быть более ликвидными, чем малазийские компании.

Краткосрочные инвестиционные портфели для фондов общего

назначения в обеих группах постепенно уменьшались с 65.8 процентов в 2002 году до 44.1 процента в 2005 году в странах ССАГПЗ, и от 39.7 процентов до 26.9 процентов в Малайзии за тот же период времени. Различие между этими двумя группами в уровне краткосрочных инвестированных активов может быть приписано характеру долгосрочного инвестиционного портфеля. В странах ССАГПЗ, где обыкновенные акции преобладали в долгосрочном инвестиционном портфеле, компании отметили рыночный риск ликвидации обыкновенных акций, используя более высокие позиции счетов для инвестиционных операций на краткосрочной основе, чтобы держать ликвидность фондов общего назначения для того, чтобы быть способными ответить на любые будущие претензии. Напротив, в Малайзии, где рынок *суккука* относительно ликвиден, *такафул*-компании делали меньше краткосрочных инвестиций и вкладывали капитал главным образом в *суккук* на долгосрочной основе, чтобы произвести больше дохода, чем будет заработан на счетах для инвестиционных операций.

Нужно отметить, что обе группы предпочитали использовать счета для инвестиционных операций как класс активов для ликвидности вследствие того, что счета для инвестиционных операций рассматриваются как самый безопасный, самый ликвидный, и самый удобный класс активов для того, чтобы иметь возможность ответить на претензии на фондах общего назначения. Это было подтверждено результатами качественного анализа мнений лидеров рассмотренных компаний.

Другое различие было замечено в изменениях в первом классе активов в 2005г. в обеих группах, как показано на рис. 11.3. Первые два главных класса активов в Малайзии - а именно, счета для инвестиционных операций и *суккук*, поменяли места с 2004г. до 2005г. Инвестиции в *суккук* составляли 45.0 процентов в 2005г., и 31.8 процентов в 2004г., в то время как счета для инвестиционных операций составили 32.4 процента, снизившись с 42.7 процентов в 2004г.

Причиной происшедших изменений могло быть снижение нормы

прибыли на счетах для инвестиционных операций в малазийском ринггите из-за привязки ринггита к доллару США. В частности, *такафул*-компании в Малайзии пытались увеличить их прибыльность в инвестиционных портфелях фонда общего назначения, оставаясь в то же самое время ликвидными, вкладывая капитал в *суккук*.

В отличие от малазийских *такафул*-компаний, доля инвестиций компаний ССАГПЗ в обыкновенные акции (46.8 процентов) сравнялась с долей, инвестированной в счета для инвестиционных операций (42.3 процента), и стала наибольшим классом активов в портфелях фонда общего назначения к концу 2005 года. *Такафул*-компании стран ССАГПЗ попытались возместить более низкие прибыли, получаемые от счетов для инвестиционных операций, активно вкладывая капитал в обыкновенные акции. В то время как инвестиции в обыкновенные акции не могли бы быть значительной составной частью фондов акционеров, существование в портфелях фонда общего назначения активных позиций в этом классе активов может быть воспринято как предмет для сильного беспокойства. Это является следствием того, что долги по обязательствам в фондах общего назначения, в большинстве случаев, краткосрочного характера (имеют короткий срок урегулирования). Следовательно, активные инвестиции в обыкновенные акции могут подвергнуть компании рыночному риску, в форме риска изменения положения акции (колебание цены на фондовом рынке). Однако, можно было утверждать, что в компаниях ССАГПЗ, увеличение инвестиций компаний в обыкновенные акции не могло произойти из-за приобретения новых долей в портфелях обыкновенных акций, а скорее из-за увеличения цен акций, находящихся в собственности *такафул*-компаний, так как был зарегистрирован существенный рост цен на фондовых биржах в странах ССАГПЗ в течение 2005 года.

Другой возможной причиной активного инвестиционного поведения компаний стран ССАГПЗ является отсутствие хорошо функционирующих основных и вторичных рынков для *суккука* в этом регионе. Отсутствие

рынка суккука в странах ССАГПЗ не оставило такафул-компаниям иного выбора, кроме как вкладывать капитал в изменчивые и неликвидные классы активов, такие как обыкновенные акции и недвижимое имущество, с тем, чтобы увеличить прибыльность их портфелей. Однако, на основе качественного анализа и общения с высшими руководителями ряда *такафул*-компаний стран ССАГПЗ, было обнаружено активное инвестиционное отношение относительно вложений в обыкновенные акции и недвижимое имущество, которое испытывало существенный рост в этом регионе.

В частности некоторые из лидеров *такафул*-компаний одобрили бы вышеупомянутую инвестиционную политику, даже если бы рынки *суккука* были доступны. Кроме того, требования акционеров *такафул*-компаний более высоких прибылей на акционерный капитал (рентабельность собственного капитала компании) принудило бы некоторые *такафул*-компании принимать такое активное инвестиционное поведение, чтобы оправдать надежды своих акционеров.

Кроме того, средний доход на инвестицию в инвестиционных портфелях фонда общего назначения для компаний стран ССАГПЗ был намного выше, чем средний доход на инвестицию для малазийских компаний. Компании стран ССАГПЗ вышли на первую позицию и их доходы на инвестицию были с двузначным числом, особенно в 2005г., когда доход на инвестицию достиг 27.4 процентов. С другой стороны, *такафул*-компании в Малайзии оказались на втором месте, со средним доходом на инвестицию 3.0 процента в 2005г. Существенное различие в доходе на инвестицию в 2005г. между этими двумя группами было подтверждено статистически U-критерием Манна-Уитни с 95-процентным уровнем достоверности.

Необычно высокие нормы рентабельности в странах ССАГПЗ по сравнению с доходами на инвестицию в обычном общем страховании могут быть объяснены следующим образом. Во-первых, можно отметить активную (агрессивную) инвестиционную политику *такафул*-компаний стран ССАГПЗ, которая привела к инвестированию более крупной доли

инвестиционных портфелей фонда общего назначения в обыкновенные акции, вместе с тем обстоятельством, что много фондовых бирж в регионе достигли пика деятельности в 2005г. Во-вторых, мы можем отметить нехватку более подробно разработанного регулирования в странах ССАГПЗ, где в страховые законы были включены только основные инструкции<sup>5</sup>. Эти основные инструкции не воспрещают компаниям делать агрессивные вложения в изменчивые или неликвидные классы активов, такие как обыкновенные акции и недвижимое имущество.

Кроме того, как упомянуто выше, главное различие между странами ССАГПЗ и Малайзией состоит в инвестициях в *суккук*. Это было подтверждено статистически при использовании U-критерия Манна-Уитни, в котором различие является значительным с 95-процентном уровне достоверности в течение всех лет исследования. Это происходило из-за нехватки активных первичного и вторичного рынков *суккука* в странах ССАГПЗ, в отличие от относительно активного рынка в Малайзии.

Хотя у компаний в Малайзии доля правительственного *суккука* в портфелях фондов акционеров была нулевой вследствие высокой первоначальной стоимости, этот тип *суккука* мог быть найден в портфелях фонда общего назначения, цена вопроса по-прежнему актуальна. Причиной этого было регулирование, введенное Bank Negara Malaysia. В этом - регулировании есть принудительное требование инвестировать по крайней мере 15 процентов полной стоимости активов фонда *такафула* в государственные ценные бумаги. Согласно проведенному обзору, некоторые *такафул*-компании в Малайзии хотели бы уменьшить текущий уровень правительственного *суккука* в их инвестиционных портфелях от 26.5 процентов до 18.5 процентов общих инвестиционных портфелей фонда общего назначения. Это желание было также подтверждено некоторыми лидерами *такафул*-компаний в Малайзии во время проводимых интервью.

В целом, инвестиционное поведение *такафул*-компаний в Малайзии становится сходным с поведением традиционных европейских страховых

компаний. Напротив, *такафул*-компании стран ССАГПЗ ведут себя иначе, держа большие позиции в обыкновенных акциях. Однако, хотя у *такафул*-компаний стран ССАГПЗ есть очень большие позиции в обыкновенных акциях, можно было утверждать, что эти компании не подвергаются таким чрезвычайным рискам, поскольку акции, возможно, были приобретены первоначально за очень низкие цены так, чтобы ликвидация акций не могла бы подвергнуть компанию рискам продаж ниже покупной цены. Однако, автор привел достаточные основания для беспокойства об этом поведении, основанное на результатах качественного анализа, который подтвердил распространенность в странах ССАГПЗ такого активного поведения, которое сосредотачивается на прибылях, которые будут заработаны, в большей степени, чем на способности покрыть задолженность фондов общего назначения. Если регулирующие органы в странах ССАГПЗ продолжают регулировать данную отрасль с текущими основными инструкциями, которые не в состоянии ограничить *такафул*-компании от активного инвестиционного поведения, и не подвергают их требованиям к уровню платежеспособности, то это поведение продолжится и может в конечном счете привести к серьезным проблемам для отрасли. (Бахрейн мог быть исключением - см. примечание 5).

#### **11.6. СЕМЕЙНЫЙ ФОНД**

Общие объединенные инвестиционные портфели семейных фондов показали средний ежегодный коэффициент роста в 17 процентов в течение четырех лет исследования, достигая в общей сложности 1.2 млрд.долл. в конце 2005года, по сравнению с 0.7 млрд.долл. в конце 2002 года. Нужно отметить, что малазийские компании доминировали, поскольку их инвестиционные портфели все вместе представляют почти 97 процентов общего количества. Это произошло вследствие того, что семейный *такафул* в странах ССАГПЗ все еще слабо развит, и скорость распространения

страхования в целом, и особенно семейного *такафула*, очень низка. Напротив, в Малайзии в сравнении со странами ССАГПЗ и уровень развития страхования в целом, и особенно продуктов семейного *такафула*, очень высок. Поскольку у *такафул*-компаний стран ССАГПЗ было незначительное количество инвестиций семейного фонда, сравнение между ССАГПЗ и Малайзией не может быть проведено. Поэтому анализ сконцентрируется на инвестиционных портфелях семейного фонда малазийских компаний.

Первые три класса активов в этих фондах были *суккуком*, счетами для инвестиционных операций, и обыкновенными акциями, которые все вместе составляли больше чем 92 процента семейных портфелей фондов в течение периода исследования. Как показано в Таблице 11.5, доля инвестиций в *суккук* превысила долю инвестиций в счета для инвестиционных операций в течение четырех лет исследования. В то время как доли этих классов активов были почти равными в 2002 году, различие между ними росло в течение лет исследования, и достигло 50.8 процентов общих инвестиционных портфелей в *суккук*, по сравнению с 28.2 процентами для инвестиций в счета для инвестиционных операций, к концу 2005 года.

Эта тенденция к увеличению доли *суккука* коренится в специфике договоров семейного *такафула*, предлагаемых *такафул*-компаниями в Малайзии. Эти договора включают два элемента: защита риска и накопление. Однако, накопительный элемент в значительной степени доминирует над элементом защиты риска в этих принципах, и вклады инвестируют главным образом в несвязанных фондах. В результате *такафул*-компаниями инвестировали большинство этих фондов в *суккук*, чтобы гарантировать динамику фиксированного дохода по страховым договорам. Однако класс активов счетов для инвестиционных операций использовался для краткосрочных инвестиций, чтобы выполнить требования ликвидности фонда защиты риска.

**Таблица 11.5.** Состав (%) семейных инвестиционных портфелей фонда для малазийских компаний, 2002-05.

Классы активов	2002	2003	2004	2005
Наличный расчет	2.2	1.0	0.2	0.5
Счета для инвестиционных операций	43.5	36.0	34.7	28.5
Суккук	43.5	50.1	49.2	52.0
Обыкновенные акции	7.3	9.8	12.7	13.3
Инвестиции в недвижимость	2.2	2.0	1.8	4.1
Инвестиции в филиалы	0.6	0.5	0.9	0.7
Взаимный фонд / паевой инвестиционный фонд	0.3	0.3	0.2	0.5
Другие	0.4	0.3	0.3	0.4
Прибыль от инвестиций	4.6	4.6	4.6	4.7

*Такафул*-компании в Малайзии использовали ту же самую инвестиционную политику, что и для фондов общего назначения, в соответствии с чем наличный расчет и счета для инвестиционных операций использовались полностью для краткосрочных инвестиций, в то время как *суккук* был главным классом долгосрочных капиталовложений, сопровождаемых инвестициями в обыкновенные акции. Корпоративный *суккук* составлял больше чем 60 процентов общего портфеля *суккука*, а остаток, инвестировался в правительственный *суккук*. Хотя у компаний в Малайзии доля правительственного *суккука* в их портфелях фондов акционеров была равна нулю по причинам их стоимости, этот тип *суккука* должен был бы быть использован в инвестиционных портфелях семейных фондов, хотя проблема стоимости все еще имела значение. Причиной этого были меры, наложенные Bank Negara Malaysia, которые требуют, чтобы по крайней мере 15 процентов полной стоимости активов *такафул*-фонда были инвестировали в государственные ценные бумаги. Согласно проведенному обзору, *такафул*-компании в Малайзии хотели бы уменьшить долю правительственного *суккука* в их инвестиционных портфелях от текущего уровня в 20 процентов до 18.1 процентов общего инвестиционного портфеля для семейных фондов, и сохранять нулевую долю правительственного



*суккука* в фондах акционеров. Это желание было также подтверждено в интервью со многими лидерами *такафул*-компаний в Малайзии.

Малазийские *такафул*-компании рассматривали инвестиции в *суккук* как главный класс активов, и доходы на инвестицию были почти устойчивы, составляя 4.6 процентов в год в течение четырех лет исследования.

### **11.7. ВЛИЯНИЕ АФФИЛИРОВАННЫХ ЛИЦ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОРТФЕЛИ ФОНДОВ УЧАСТНИКОВ**

Одним из главных факторов, затрагивающих инвестиционный состав *такафул*-компаний, могло быть влияние аффилированных лиц<sup>6</sup> на принятие инвестиционных решений. Причиной этого может являться то обстоятельство, что многими *такафул*-компаниями управляют Исламские банки или группы вкладчиков, связанные друг с другом. Поэтому, исследование обратилось к следующему вопросу: "*Оказывает ли влияние доля, находящаяся в собственности аффилированных лиц в такафул-компаниях на объем фондов участников, которые инвестируются в предприятия, имеющие отношение к аффилированным лицам?*" Причиной для выбора фондов участников, а не фондов акционеров является элемент злоупотреблений служебным положением, которые могут возникнуть в случае инвестиций вышеупомянутых фондов в структуре *такафула*. Поскольку *такафул*-компания - агент или *мудариб*, выступающий от имени участников, инвестиции фондов участников в аффилированное лицо могли быть сделаны в интересах соответствующих акционеров, а не участников. В частности, инвестиции в аффилированные лица могли быть сделаны даже в том случае, когда они были чрезмерно опасны. Напротив, фонды акционеров не обнаруживают этот элемент злоупотреблений служебным положением, так как то обстоятельство, что они принадлежат акционерам, подразумевает, что нет в принципе никакого стимула размещать их в неподходящих

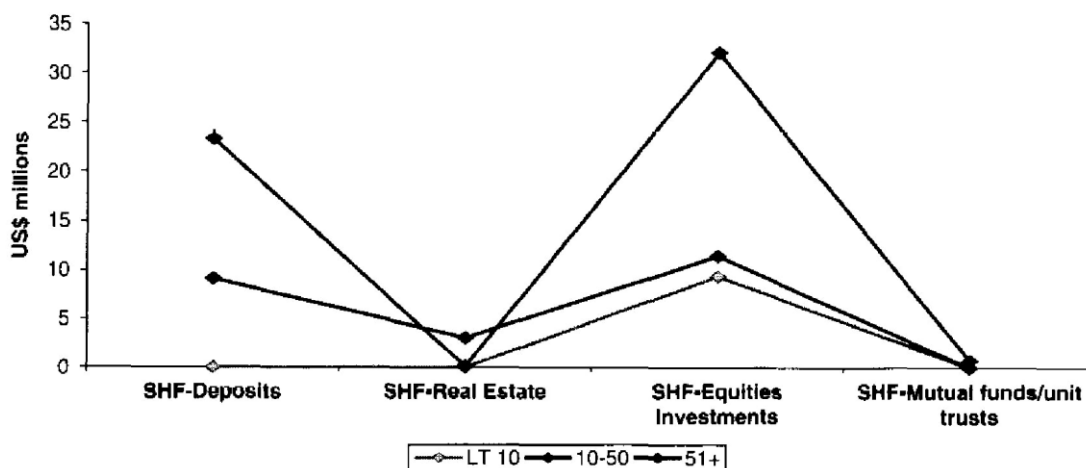
инвестиционных условиях.

Для того чтобы изучить влияние аффилированных лиц на инвестиционный состав, в этом исследовании были использованы два подхода. Первый подход призван был статистически сравнить существующие различия между фактическими и желательными долями, инвестированными в заинтересованные лица для фондов акционеров и для участников фондов каждой *такафул*-компания. Второй подход должен был изучить доли и фондов акционеров и фондов участников, которые инвестируются в каждое заинтересованное лицо, независимо от компании. Чтобы реализовать второй подход, три группы аффилированных лиц были выделены в зависимости от их уровня участия в капитале *такафул*-компаний. Первая группа включает любое аффилированное лицо, владеющее 10 процентами компании, в то время как вторая и третья группы включали аффилированные лица, которым принадлежало от 10 до 50 процентов, и более чем 50 процентов, соответственно. Нужно отметить, что, вследствие маленького объема выборки, полученного в Малайзии, сравнение между странами ССАГПЗ и Малайзией не может быть проведено для этого фактора. Поэтому, данные, представленные ниже, объединяются и для ССАГПЗ и для малазийских *такафул*-компаний.

Для реализации задач первого подхода использовался непараметрический ранговый критерий Уилкоксона. Результат показал существенное различие между фактическими и желательными пропорциями - фондов участников, которые инвестируются в заинтересованные лица, с 95-процентным уровнем достоверности. Такое существенное различие для фондов участников показывает высокий уровень контроля, осуществляемый аффилированными лицами над инвестициями фондов участников. Было замечено, что в некоторых изученных *такафул*-компаниях, и особенно в странах ССАГПЗ, желательный уровень инвестирования в аффилированные лица был нулевым, в то время как в действительности, инвестиции такого рода были весьма существенны. Влияние аффилированных лиц в странах

ССАГПЗ больше, чем в Малайзии, вследствие основных нормативно-правовых положений, наложенных законодательными органами в вышеупомянутых странах, которые вообще не затрагивают проблему сделок с заинтересованностью.

**Figure 11.4** Related parties' investment ownership groups and participants' funds



Source: An Analysis of the Investment Portfolio Composition of *Takaful* Undertakings in the GCC and Malaysia, PHD, Dr. Abdulrahman Tolefat, University of Durham, 2008.

Рис. 11.4 показывает распределение классов активов в фондах участников, которые инвестируют в выделенные группы аффилированных лиц. Как показано на рисунке, для всех групп аффилированных лиц, обыкновенные акции были главным классом активов, в который вкладывали капитал *такафул*-компаний. Кроме того, было отмечено, что есть несомненная связь между процентом от капитала *такафул*-компаний, находящимся в собственности аффилированных лиц и объемом инвестирования в доли аффилированного лица. Другими словами, чем больше участия в акционерном капитале *такафул*-компаний принимает аффилированное лицо, тем больший объем капитала вкладывает менеджмент *такафул*-компаний в доли данного аффилированного лица. Это указывает на то, чтобы аффилированные лица использовали свое влияние, чтобы побудить руководство *такафул*-компаний вкладывать капитал их долей как часть инвестиций участников фонда в обыкновенные акции. В результате

аффилированные лица, как можно полагать, могут оказать негативно влияние на инвестиции фондов участников.

### 11.8. ВЫВОДЫ И ИТОГИ

Вышепроведенный анализ позволяет выявить ряд интересных факторов, влияющих на инвестиционное поведение действующих *такафул*-компаний в странах ССАГПЗ и Малайзии, учитывая вводимые Шариатом ограничения на инвестиции. Можно отметить, в частности, влияние окружающей среды рынка и регулирующих органов. Во-первых, семейный *такафул* намного менее развит в странах ССАГПЗ чем в Малайзии, что приводит к различиям в инвестиционном поведении *такафул*-компаний в этих двух регионах. Поскольку рынок *суккука* более развит в Малайзии, малазийские компании большей частью вкладывают капитал в эти ценные бумаги, и особенно в корпоративный *суккук*, который более дешев. К 2005 году 52 процента семейных *такафул*-фондов в Малайзии инвестировали в *суккук*. Напротив, компании ССАГПЗ вкладывают капитал преимущественно в обыкновенные акции и недвижимое имущество. Но даже для общих *такафул*-фондов, малазийские компании вкладывали капитал существенно в *суккук*, который представлял 45 процентов фондов в 2005 году. В отличие от этого, в случае фондов акционеров инвестиции составляли приблизительно 8 процентов в этом классе активов, предпочитая счета для инвестиционных операций и недвижимое имущество. Уровень инвестирования в *суккуке* частично пояснен в инструкциях, требующих определенного процента от общих фондов *такафула* быть инвестированным в государственные ценные бумаги. Подобных инструкций не существовало в странах ССАГПЗ, хотя Бахрейн вводил регулирование, которое осуществлялось в 2006 году.

Компании ССАГПЗ вкладывали капитал большей частью в

обыкновенные акции. Обыкновенные акции составляли 46.8 процентов их портфелей фондов общего назначения в 2005 году, а 42.3 процента были помещены в счета для инвестиционных операций. Их ставки дохода от инвестиций фондов общего назначения были существенно выше, чем в малазийских компаниях, меняясь в пределах от 6.6 процента до 27.5 процента для компаний стран ССАГПЗ, и с 2.9 процентов до 3.7 процентов для малазийских компаний. Для фондов акционеров компаний ССАГПЗ доля обыкновенных акций колебалась между 20 процентами и 37 процентами общих портфелей (26.9 процентов в 2005г.), но большая доля была помещена в счета для инвестиционных операций. Компании ССАГПЗ были намного больше капитализированы, чем их малазийские коллеги, но ставка дохода на инвестициях их фондов акционеров была выше, особенно в 2004 г.и 2005г..

Поэтому компании ССАГПЗ имели более высокую прибыль от инвестиций и более рискованные портфели, но были более капитализированы. Вопросами, внушающими определенное беспокойство, были уровни их инвестиций в недвижимое имущество, неликвидный и потенциально изменчивый класс активов, и уровень инвестиций их фондов общего назначения в обыкновенные акции (46.8 процентов в 2005г.), также изменчивый класс активов, а так же как свидетельство, что их инвестиционная политика в обыкновенные акции находилась под влиянием заинтересованных лиц.

Наконец, и это весьма примечательно, очевидно, что в обоих регионах, действующие *такафул*-компании держали относительно ликвидные активы в их портфелях фондов акционеров, чтобы быть в состоянии обеспечить ликвидность *такафул*-фондов посредством *карда* в случае возникновения проблем платежеспособности.

- 1 Хотя Саудовская Аравия - крупнейший страховой рынок в ССАГПЗ, это не было включено в исследование, по нескольким причинам. Одна из них - отсутствие регулирования страхования, как следствие которого все действующие компании в Саудовской Аравии были или нерегулируемыми или зарегистрированными как оффшорные компании в Бахрейне, или как отделения, работающие при содействии существующих имеющих лицензию банков(на момент проведения исследования). Кроме того, Оман не был включен из-за отсутствия *такафул*-компаний в этой стране.
- 2 Хотя было много *такафул*-компаний в Судане, этот рынок был исключен из-за трудностей в сборе необходимых сведений.
- 3 Банк Negara Малайзия не включает в нормативно-правовые документы обязательного требования для *такафул*-компаний обеспечить наличие *кард хасана*, на случай покрытия дефицита в *такафул*-фондах. Однако, Центральный банк Бахрейна (СВВ) требует, чтобы *такафул*-компания покрывали дефицит в *такафул*-фондах, что отражено в своде правил СВВ.
- 4 Обзор проводился автором как часть качественных информации, собранной в рассмотренных *такафул*-компаниях и в ССАГПЗ и в Малайзии.
- 5 Бахрейн - первая страна в ССАГПЗ, которая вводит расширенное регулирование для системы страхования. В 2005г. Центральный банк Бахрейна ввел обширный свод правил, для регулирования системы страхования со специальными инструкциями, имеющими отношение к деятельности *такафула*. Эффект этого регулирования не может быть пока точно оценен, поскольку это было осуществлено в 2006г. Однако, большое воздействие этого регулирования было отмечено во время встреч исследователя с высшими руководителями *такафул*-компаний в Бахрейне.
6. *Аффилированное лицо* определено здесь как "любое юридическое ли физическое лицо, которому причитается 10 процентов или более капитала *такафул*-компаний."

# ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ТАКАФУЛ-КОМПАНИЙ

Эндрю Мюррей

### 12.1. ВВЕДЕНИЕ

Оценки кредитоспособности использовались обычными страховыми компаниями много лет, как способ показать финансовую мощь, улучшить прозрачность финансовой отчетности, и, в некоторых случаях, как отправная точка в системах управления. По мере развития индустрии *такафула*, все больше компаний *такафула* и *ретакафула* используют оценки кредитоспособности для этих целей и более эффективно конкурируют с обычными страховыми компаниями. Агентство Fitch и многие другие рейтинговые агентства опубликовали информацию, отражающую их методологию по оцениванию кредитоспособности *такафул*-компаний и то, как эта методология отличается от оценок обычной страховой компании.

Хотя рейтинговые агентства вообще работают подобным способом, их подход к *такафул*-компаниям несколько отличается, поскольку у агентств есть различные точки зрения на данный сектор, и в ряде случаев, они также отличаются по выбору ключевых факторов оценки. Эта глава представляет краткий обзор по оценкам кредитоспособности, а так же основным вопросам, которые Fitch считает особенно важными в оценке деятельности *такафул*-компаний. Данная глава не включает все детали методологии оценок агентства; они включены в официальную опубликованную документацию, доступную на вебсайте агентства. Следует также отметить, что изложенные взгляды не обязательно совпадают с точкой зрения других агентств.

Для ясности в этой главе мы подчеркиваем различие между *такафул*-фондом (который собирает вклады от страхователей и осуществляет

выплаты), *такафул*-оператором (является юридическим лицом, которое управляет *такафул*-фондом или фондами), и *такафул*-компанией.

Мы используем термин "*такафул*-компания" или "*такафул*-фирма", имея в виду комбинацию *такафул*-фонда и *такафул*-оператора.

## 12.2 ЧТО ТАКОЕ «ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ»?

Оценки кредитоспособности формируют мнение относительно способности юридического лица выполнять финансовые обязательства и публикуются в письменной форме. Оценки кредитоспособности отражают степень риска в форме ранговых оценок. Таким образом, они должны рассматриваться как индикаторы относительной уязвимости, а не как прогнозные индикаторы темпов дефолта.

Шкала оценки традиционно разделена на две секции, "инвестиционный кредитный рейтинг" и "шкалу оценки спекулятивного уровня." Оценка "инвестиционного кредитного рейтинга" (international long-term: "AAA" to "BBB-"), показывает степень смягчения кредитного риска. Категория "шкала оценки спекулятивного уровня" (international long-term: "BB+" to "D"), показывает или более высокий уровень кредитного риска или что неплатеж (дефолт) уже произошел. Облигации, имеющие высокий ранг оценки, рассматриваются как имеющие более низкий кредитный риск, чем облигации с более низким рангом, но сами оценки не предназначены для прогнозирования частоты возникновения дефолта.

В дополнение к "международному масштабу" оценок, который разработан для сравнения надежности международных банковских ссуд, "национальный масштаб" оценки также доступен для многих развивающихся стран. Эти оценки национального масштаба позволяют оценивать компании в плане лучшего кредита в конкретной стране.



## 12.3 ТИПЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ

Самым распространенным типом оценки для страховых компаний и, скорее всего, пригодным для *такафул*-компаний является Рейтинг финансовой надежности страховых организаций (IFS). Этот тип оценки предназначен для страхователей, чтобы помочь им оценить финансовую устойчивость страховой организации и оценить способность страховой компании соблюдать финансовые обязательства по отношению к этому классу кредиторов. Хотя страхователи *такафул*-компаний (иногда называемые "участники") платят свои премиальные вклады в форме пожертвований, и таким образом, имеют несколько отличный статус от страхователей в обычном обществе взаимного страхования (и который весьма отличается от держателей страхового полиса в обычном частном страховом предприятии), концепция IFS может быть применена для участников *такафула*, у которых много общих черт со страхователями традиционных страховых компаний.

Как и страхователи обычных страховых компаний, участники *такафула* ожидают, что финансовая защита будет обеспечена *такафул*-компанией, и подвержены потенциальному кредитному риску, вне зависимости от того, должны ли они заявлять претензию или получать льготы. Учитывая этот риск, независимый обзор, который выполняется агентствами относительно финансового обеспечения, предлагаемого конкретной *такафул*-компанией, может помочь привлечь новых участников или повторно застраховать уже имеющих. Оценка кредитоспособности особенно важна в случае *такафул*-компаний, учитывая разнообразие имеющих структурных форм, различие в правовых нормах, уже существующих между странами, ограниченной прозрачностью, и различными степенями контроля и регулирования.

В дополнение к использованию страхователями, оценки

кредитоспособности также широко используются инвесторами, с тем, чтобы помочь оценить кредитный риск, связанный с финансовыми инструментами, включая и те, которые соответствуют принципам Шариата (суккук). Использование оценок кредитоспособности в этих целях, по всей видимости, будет меньше распространено в контексте *такафул*-компаний в среднесрочном периоде, хотя это может быть важно для некоторых групп, предлагающих услуги *такафула*. Другие типы оценок кредитоспособности также существуют, но, как ожидается, не будут иметь большого значения для *такафул*-фирм.

### **12.3.1 Типовой процесс оценок**

Оценки определяются комитетом опытных аналитиков, чье мнение основывается на информации, которая собирается, анализируется, и представляется комитету ведущим аналитиком и резервным аналитиком.

Информация, используемая для анализа, включает информацию, предоставленную непосредственно оцениваемой компанией в дополнение к данным, имеющимся в открытом доступе. Эту информацию и рассматривает комитет, основываясь на опубликованных критериях.

Главные вопросы оценки, включая сильные и слабые стороны компании, так же как соответствующие юридические и регулирующие факторы, суммируются в Отчете о Кредитном анализе, который публикуется на вебсайте агентства.

## **12.4 ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ**

Исследования оценки кредитоспособности основаны на текущем финансовом положении оцениваемой компании, а так же на предполагаемой оценке того, как ее финансовое положение может измениться в будущем.

Поэтому используемая методология включает оценку и количественных и качественных факторов, хотя относительный вес каждого может измениться в зависимости от изучаемой компании.

В случае *такафула*, где очень много изменений в деловой и юридической моделях, трудно применить шаблонный подход к оценке кредитоспособности. Вместо этого, Fitch применяет подход к рассмотрению кредитоспособности, основанный на значимых характеристиках компании. Опубликованная методология, следовательно, не предназначена для конкретных моделей *такафула* или правовых обстоятельств в той или иной стране, но для руководящих указаний в отношении принципов, которые агентство будет применять в каждом конкретном случае.

Рейтинг финансовой надежности страховых организаций Fitch's, долг, и оценки *суккука* основаны на комбинации вероятности дефолта, а так же на восстановлении, которое ожидалось бы в случае такого события. Оценки, поэтому, производятся по двухступенчатой системе, чтобы оценить каждый из этих факторов, основываясь на изданной методологии. Вероятность дефолта оценивается, рассматривая качественные и количественные сильные и слабые стороны фирмы, особенно некоторые категории, рассмотренные ниже. Восстановление страховой компании после дефолта основано на стандартных предположениях, хотя на низких уровнях оценки кредитоспособности, это становится сделанным на заказ анализом, основанным на балансовом отчете и уникальных обстоятельствах данной фирмы. Однако, восстановление после дефолта, действительно зависит от юридической и регулирующей окружающей среды, в которой фирма действует и, в частности от того, есть ли у страхователей приоритетное право на средства *такафул*-компании в случае ее ликвидации.

Вкратце, обзор страховой компании агентства Fitch подразделяется на следующие виды.

1. Обзор деятельности. Это включает обзор уровня конкуренции в определенных секторах и конкурентоспособность данной компании, а так же

воздействие регулирующей, юридической, и бухгалтерской окружающей среды на кредитоспособность.

2. Организационный обзор. Это включает оценку исходной финансовой мощи и гибкости, деловых совместных действий, которые могут существовать между компанией, ее компанией-учредителем, или филиалами, так же как формальными гарантиями или соглашениями о поддержке материнской компанией.

3. Операционный обзор. Это включает анализ экспертизы андеррайтинга и знания рынка, способностей распределения прибыли, признание фирменного знака и оценку франшизы, а так же административные и технологические возможности.

4. Обзор управления. Обзор управления - один из самых сложных, но также и один из самых важных направлений анализа агентства Fitch. Сильные команды управления, которые являются эффективными в сотрудничестве и реализации помощи компании в увеличении стоимости своих франшиз, основываясь на их стратегическом видении, рассматриваются положительно с кредитной точки зрения.

5. Обзор корпоративного управления. Этот обзор рассматривает эффективность процессов корпоративного управления. Агентство полагает, что надежное корпоративное управление начинается с эффективного совета директоров и адекватных методов вознаграждения.

6. Финансовый обзор. Этот обзор включает следующие подкатегории: качество андеррайтинга, доходность, инвестиции и ликвидность, резервы по кредитным потерям, использование перестраховки, риск катастрофы, достаточность страхового покрытия собственными средствами, и финансовую гибкость.

Многими из факторов оценки, которые будут рассмотрены для *такафула* или фирм *перетакафула*, будут те же, что и для обычных страховых компаний. С другой стороны, есть важные различия, которые действительно существуют на пути производства оценки таких фирм, и

ключевые вопросы, которые следует рассмотреть. Некоторые из самых важных проблем оценки *такафул*-компаний изложены в следующей секции.

## 12.5 ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ТАКАФУЛ-КОМПАНИЙ

Ключевые вопросы оценки, обсужденные ниже, следующие:

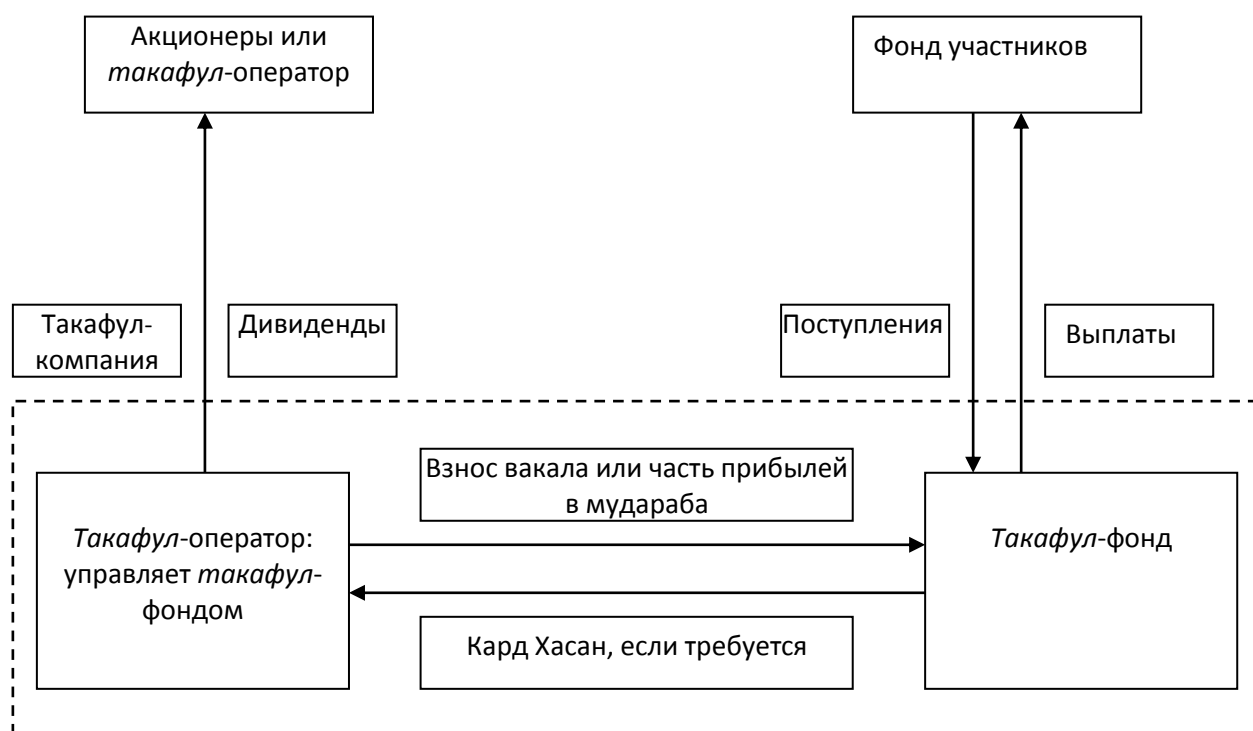
- бизнес-структура и эффективность бизнес-модели;
- корпоративное управление и менеджмент;
- нормативно-правовая база;
- продукты;
- капитализация и финансовая гибкость;
- беспроцентная ссуда (*кард хасан*);
- инвестиции;
- перестрахование;
- доходность;
- управление рисками;
- регулирование и бухгалтерский учет;
- способность ответа на главные вызовы, стоящие перед *такафул*-компаниями;
- соответствие Шариату;
- вопросы методологии оценки;
- прочие проблемы.

Этот список ни в коем случае не является окончательным, который стоит рассматривать комитету по оценке, и читатели, которые хотят знать больше, должны прочитать опубликованные критерии оценок Fitch и его специальный отчет по деятельности *такафула*.

### 12.5.1 Бизнес-структура и эффективность бизнес-модели

Отправной точкой для любой оценки должно быть понимание способа организации функционирования *такафул*-компании, как показано на иллюстрации 12.1. В частности, важно понять, управляют ли *такафул*-фирмой на коммерческой основе (то есть, *такафул*-оператор - акционерная компания с акционерами, которые ожидают доход), или некоммерческая основа (то есть, бизнес является полностью взаимным и совместным). Особенно для торговых компаний также необходимо, оценить способ, которым распределяются прибыли между участниками *такафула* и *такафул*-оператором. Например, вознаграждение *такафул*-оператора может быть основано на плате (как в случае *вакала*) или на доле прибыли (*мудароба*). В некоторых случаях, комбинация этих двух вариантов используется инвестиционными операциями, выполненными согласно контракту *мудароба* с андеррайтингом действий, предпринятых как часть контракта *вакала*. Рейтинговое агентство должно оценить эту структуру вознаграждения и платы, чтобы лучше понять конкурентоспособность и долгосрочную жизнеспособность действий.

Рис.12.1. Упрощенная структура *такафул*-компании



Хотя использование *вакала* в качестве основы для награждения *такафул*-оператора представляется более приемлемым для большего числа ученых Шариата, чем *мудароба*, он также может быть более сложным для получения экономической отдачи для акционеров в случае подхода основанного на *вакала*.

Это особенно верно, так как много *такафул*-фирм остаются относительно маленькими, и поэтому, имеют относительно немного участников, между которыми распределяются доходы. Поэтому все увеличивающееся число фирм использовало такой подход как "измененная *вакала*", который позволяет использовать систему поощрения по результатам для вознаграждения оператора и помогает гарантировать экономическое возмещение для акционеров оператора<sup>2</sup>.

#### 12.5.2 Корпоративное управление и менеджмент.

Эта книга охватывает и проблемы корпоративного управления в некоторых деталях, и эти аспекты весьма значимы для рейтинговых агентств. Это верно и для традиционной европейской страховой компании и для *такафул*-компаний, но у последней есть и некоторые специфические вопросы касательно корпоративного управления, которые следует принимать во внимание.

Например, поскольку существует различие активов между *такафул*-оператором и *такафул*-фондом, это может привести к усилению проблемы «принципал-агента» (то есть, проблемы, связанные с тем, что одна сторона, управляет интересами другой, где средства поощрения полностью не урегулированы). И *вакала* и *мудароба* контракты предлагают защиту оператору от риска снижения стоимости ценных бумаг, и, в отсутствие уменьшающих (смягчающих) факторов, могут поощрить больший риск *такафул*-оператора, чем тот, который является оптимальным для участников.

Агентство будет рассматривать степень, в которой поощрительные средства согласуются между сторонами и эффект, который эти стимулы

могут оказывать на действия оператора. Например, использование контракта *вакала*, основанного на вкладах, может поощрить *такафул*-оператора попытаться сосредоточиться на увеличении размера вознаграждения в ущерб другим факторам, таким как качество бизнеса. Есть также существенное различие в поощрении оператора в зависимости от того, основан ли договор *вакала* на чистых валовых прибылях (то есть, после покупок перестраховки) или на общей сумме взноса (прежде, чем перестраховка куплена). Кроме того, модель *мудароба* в особенности может поощрить большие риски, предпринимаемые от имени участников, поскольку оператор не обязательно подвергается отрицательным последствиям сделки, в худшем случае – ничего не зарабатывает.

Ясно, что, если законодательство или формулировки договора подталкивают оператора акционеров к риску (например, через режим прекращения деятельности компании или принудительный, невыгодный *кард хасан*), то это помогает выровнять стимулы и уменьшить (хотя не устранить) такие корпоративные проблемы управления.

Дальнейший, важный элемент корпоративного управления относится к составу, и взаимодействию между правлением Шариата и советом директоров. Они - два влиятельных органа с различными ролями, но им необходимо общаться друг с другом, дабы избежать потенциальных конфликтов. У каждого из правлений должны быть соответствующие формы контроля и балансы так, чтобы они могли быть ценными форумами для дебатов, а не просто отвлеченной конструкцией, разработанной, чтобы отражать представление единственного человека или группы.

### 12.5.3 Нормативно-правовая база.

Fitch расценивает нормативно-правовую базу, как ключевую область развития в индустрии такафула. Ясные правовые рамки в каждой юрисдикции, вместе с уверенностью в практическом применении такой структуры, добавили бы значительно к защите, предлагаемой участникам



такафула, так же как увеличили бы способность инвесторов и участников, к оценке риска, связанной с такафул-фирмами.

Используемая правовая система изменяется значительно в зависимости от юрисдикции, тем более, что некоторые страны управляются основанной на Шариате правовой системой (например, Иран, Саудовская Аравия, и Судан), в то время как другие (например, Малайзия и Бахрейн) управляются двойной правовой системой с основанными на Шариате законами, работающими наряду с общим гражданским правом. В других странах, таких как Великобритания и Франция, Шариат не играет роли в судебном процессе. Там где применяется больше чем один набор законов (юридический плюрализм), это может, в некоторых случаях, затронуть определенность и предсказуемость сделок и процедур, тем более, если это затрагивает исламские финансы и *такафул*.

Есть также значительное расхождение в том, насколько часто юридические и регулирующие режимы различных стран обращаются к специфическим вопросам *такафула*, и это может также оказать влияние на юридическую определенность. Вот регион, где в настоящее время делаются успехи: Малайзия обновляет свой закон о *Такафуле* 1984г., и подготовительные мероприятия проводятся такими странами, как Пакистан и Саудовская Аравия. Fitch положительно оценивает формулировку, которая поможет внести ясность в правовые и нормативные положения о ликвидации *такафул*-фирм, и призывает к дальнейшему развитию и ясности в этой области.

Когда используется некоммерческая модель *такафул*-бизнеса, у которого есть объединенный фонд, правовые вопросы относительно просты и подобны тем, которые затрагивают традиционные совместные фирмы (например, приоритет страхователей при ликвидации фирмы). Однако, в тех случаях, где активы участников отделены от таковых активов компании (то есть, *такафул*-оператора), например в коммерческих моделях *такафула*, ситуация может стать более сложной. В таких случаях ясность в следующих

вопросах особенно важна.

- пределы, до которых *такафул*-оператор и *такафул*-фонд юридически считают отдельными в случае ликвидации бизнеса, так же как предел, до которого участники имеют ограничение в праве регресса к активам *такафул*-оператора в этом сценарии.

Эти факторы определяют способность участников *такафула* извлечь выгоду из капитала, вложенного в активы, находящиеся за пределами фонда участников. Кроме того, пределы, до которых *такафул*-оператор и *такафул*-фонд рассматриваются как отдельные юридические лица, оказывают влияние на тот уровень, до которого участвующие активы защищены от трудностей, которые бы могли возникнуть у *такафул*-оператора.

- обстоятельства (если таковые имеют место), при которых требуется беспроцентная ссуда (*кард хасан*) от оператора к фонду и триггеры, запускающие механизм затребования кредита. Ссуда устанавливает механизм, с помощью которого активы могут быть переданы от *такафул*-оператора к *такафул*-фонду, и это может привести к непрямой доступности активов *такафул*-оператора *такафул*-фонду.<sup>3</sup>

- Приоритет беспроцентного кредита от оператора в случае ликвидации *такафул*-фирмы. Fitch мог бы ожидать инструкций, требующих, чтобы эта ссуда в общем случае подчинилась обязательствам *такафул*-фонда перед участниками.<sup>4</sup>

- условия погашения беспроцентной ссуды (например, ограничения, что выплата может быть сделана только из будущих излишков, без установления срока платежа)

Если никакие требования не определены, это уменьшает уверенность, что непогашенный заем от оператора обязательно будет погашен.

- статус различных субфондов в пределах *такафул*-фонда участников. До какой степени излишки в одной области, могут быть использованы для компенсации потерь, возникающих в другой для: (а) существующей фирмы, или (б) фирмы, которая ликвидируется? Этот фактор определяет степень, до

которой капитал "взаимозаменяем" в пределах *такафул*-компаний и то, получают ли все участники равные права на активы в случае ликвидации. Например, это затрагивает ситуацию, может ли фонд не выполнить своих обязательств в случае неудачной деятельности по одному продукту или фонду, несмотря на успехи на других позициях. С точки зрения кредитных перспектив, чем больше излишки и дефициты в состоянии возместить друг друга в пределах субфондов *такафула*, тем лучше.

- обязано ли пожертвование от участников быть расцениваемым как часть фонда участников. В принципе, пожертвования предлагаются на основе любезности и не связывают компании. Это - область, с которой часто имеют дело в законодательстве или нормативно-правовых требованиях, и которые утверждают, что никакой риск не может быть предпринят прежде, чем вклад или получен или его получение гарантировано.

- определение неплатежеспособности и процедура ликвидации компании.

- способность регулятора или другого органа потребовать преобразования беспроцентной ссуды от *такафул*-оператора в пожертвование, если кажется, что ссуда вряд ли будет выплачена. Обстоятельства, при которых требуется это преобразование, важны, как и вероятный выбор времени такого требования. Выбор времени имеет значение, поскольку Fitch ожидает, что регулирующие полномочия, требующие такого изменения, возможно, не будут применимы после того как начинается процедура ликвидации.

#### 12.5.4 Продукты

В пределах и общего *такафула* (страхование ущерба, имущественное страхование и страховании от болезней и несчастных случаев) и семейного *такафула* (страхование жизни) предлагаемая номенклатура изделий может значительно отличаться от предлагаемой обычными страховыми компаниями. Это отражает многие факторы, включая географическую

концентрацию *такафул*-фирм в определенных регионах со специфическими рыночными структурами, и требование соответствия Шариату. Например, продукты *такафула* имеют тенденцию к высокой степени прозрачности, обусловленной требованиями исламского права для контрактов быть справедливыми и избегать неясности. Раскрытие и предотвращение двусмысленности – является, поэтому, весьма критичным для разработки продукта.

Гарантии очень редко предлагаются вместе с продуктами, поскольку это может привести к несбалансированному контракту, что не разрешается Исламскими принципами. Некоторые страховые продукты не имели бы соответствия Шариату, например пожизненное страхование или пенсии с фиксированными выплатами, так как эти продукты предполагают гарантии.

Некоторые типы продукта предлагаются очень ограниченно из-за трудностей в управлении риском. Например, для *такафул*-фирм может быть трудно предложить продукты ежегодной ренты в крупном масштабе, из-за ограниченной доступности соответствующего *суккука*, для их покрытия. Относительный дефицит высококачественных продуктов с неизменным доходом, соответствующих выплатам аннуитета может сделать аннуитеты сложными для продвижения продуктами, без принятия на себя чрезмерного риска. В любом случае, Fitch понимает, что Шариат запрещает предоставление гарантии размера ежегодной ренты, и, следовательно, взятие такого риска.

В практических реалиях, общее страхование имеет тенденцию концентрироваться на страховании транспортных средств и имущественном страховании, а большую часть остальных видов составляют медицинское страхование, страхование от несчастных случаев, и морское страхование. Бизнес-направление, который идет успешно, может оплачивать прибыль участникам, в тех случаях, когда возникают излишки. Степень, в которой рассматриваются результаты по продукту или в целом могут существенно различаться между фирмами в соответствии с применяемой документацией.

Участники объединений *такафула* имеют тенденцию концентрироваться в личной страховании и малом бизнесе, в то время как большие корпорации используют *такафул* намного реже. Поскольку страхование частных лиц и малого бизнеса более предсказуемо, чем в больших корпорациях, портфель *такафула* может содержать меньше риска, чем некоторые портфели традиционных страховых компаний, предлагающих аналогичные страховые продукты.

#### *12.5.5 Капитализация и финансовая гибкость*

Подход Fitch к капитализации изменится до некоторой степени согласно применяемому законодательству и степени, до которой капитал в пределах фирмы доступен для участников. Однако агентство полагает, что всегда важно понять основную позицию *такафул*-фонда и *такафул*-оператора (где они существуют), чтобы установить источник финансовой силы для компании. Далее представлены области, которые агентство предполагает рассматривать для каждой из этих групп.

##### *12.5.5.1 Такафул-компании взаимного страхования без сегрегации активов в пределах компании.*

Эти некоммерческие *такафул*-фирмы весьма похожи на традиционные общества взаимного страхования по своей структуре, хотя они стремятся гарантировать, что их инвестиции и продукты согласуются с принципами Шариата. В этом случае капитал может быть оценен таким же способом, как и для обычных обществ взаимного страхования, используя стандартные инструменты и методологии агентства.

##### *12.5.5.2 Такафул-фирмы, где фонды акционеров такафул-оператора являются отдельными от фонда страхователей.*

Для фирм, у которых действительно есть отдельный *такафул*-оператор

и *такафул*-фонд, Fitch рассматривает капитализацию с нескольких позиций:

(а) Оценка *такафул*-фонда. В оценке количества капитала, требуемого для *такафул*-фонда, агентство будет оценивать изменчивость и уровень требований относительно вкладов. Ситуация участников *такафула* непохожа на ситуацию обычных держателей страхового полиса, занимающихся имущественным страхованием, потому что им "принадлежит" любой излишек, произведенный в пределах фонда и таким образом, в теории, должен быть более подготовлен внести крупную сумму в случае выдвигаемых требований. Это означает, что соотношение претензий и вкладов (соотношение вклад - потери) может быть ниже, чем его эквивалент (соотношение премии - потери) в обычном страховом предприятии. Там, где видно, чтобы это действительно имеет место, вероятность требования дополнительного капитала уменьшена, и капитала необходимо меньше. В этих случаях Fitch рассмотрит этот фактор как часть его оценки бизнеса *такафула*. Однако агентство отмечает, что, практически, конкурентоспособные давления или существование тарифной структуры могут сделать очень трудным сбор взносов, которые значительно выше, чем соответствующие платежи обычных страховых агентств.

Fitch также примет во внимание степень, до которой излишки андеррайтинга на одном продукте в состоянии покрыть дефициты на других и последовательной взаимозаменяемости капитала между продуктами. Чем больше, что капитал "пойман в ловушку" или заложен определенными объединениями участников, тем менее такой капитал эффективен, что происходит из-за уменьшенной возможности пользоваться излишками, чтобы возместить потребности. Чем менее эффективна капитальная база (при прочих равных условиях), тем больше капитала может требоваться для данного уровня финансовой мощи компании.

(б) Оценка *такафул*-оператора. *Такафул*-оператор – это, фактически, сервисная компания и должен иметь достаточный капитал, чтобы быть в состоянии противостоять неожиданным увеличениям управленческих

расходов или снижению дохода. Агентство, поэтому, оценит потенциальную изменчивость расходов, способность *такафул*-оператора к изысканию дополнительного капитала, если это требуется, и наиболее важно, уровень, изменчивости и гибкости дохода оператора.

Доход оператора, вероятно, будет более изменчивым, если он обеспечит обслуживания, основанные на *мударобе*, хотя средний ожидаемый доход по всем инвестициям часто выше. Кроме того, там, где может быть применена *вакала*, чтобы соответствовать уровням расхода, это служит для уменьшения основного и оборотного капитала оператора.

(с) Оценка полной компании (то есть, консолидация *такафул*-фонда участников и фондов акционеров оператора). Fitch полагает, что в большинстве случаев, для коммерческих *такафул*-фирм, определяя оценку, является важным быть в состоянии продемонстрировать доступность активов акционера участникам. В тех случаях, когда фирма в состоянии продемонстрировать эту способность, Fitch также рассмотрит капитализацию *такафул*-фирмы, используя собственные имеющиеся методики. Это привело бы к рассмотрению риска андеррайтеров, инвестиционного риска, и возмещаемого риска перестрахования, среди других, для фирмы в целом и в сравнении с общим имеющимся капиталом (фонды акционеров, излишек в *такафул*-фонде, выравнивание, и резервы на покрытие чрезвычайных потерь).

Схема методик для того, чтобы продемонстрировать перспективность активов акционера участникам описана ниже. Однако, эти возможности не исключительны, и Fitch также готов рассмотреть другие механизмы для того, чтобы делать фонды акционеров доступными держателям страхового полиса, где они применимы.

- **Соответствующее местное законодательство** - то есть, местное законодательство таково, что в случае ликвидации *такафул*-фирмы, участники получают юридическое возмещение ущерба из активов *такафул*-оператора. По принципам Шариата активы *такафул*-оператора доступны для

участников *такафул*-фондов только в случае неправомерного поведения оператора или небрежности в выполнении его андеррайтинга или управлением портфелем ценных бумаг. Однако, возможно, что местный закон мог бы сделать доступными активы *такафул*-оператора кредиторам при прекращении деятельности компании даже при том, что оператор по контракту не несет ответственность с точки зрения Шариата. И хотя такая ситуация может поднять проблему конфликта между гражданским правом и Шариатом, у этого обстоятельства могут быть и положительные аспекты для оценки риска неплатежа *такафул*-компаний.

- **Применимая договорная и иная документация** - в ряде юрисдикций, даже если местное законодательство автоматически не гарантирует держателям страхового полиса право регресса к активам *такафул*-оператора, можно получить эквивалентный эффект через подходящую формулировку сертификата *такафула* (страхового полиса) и уставные документы компании. Fitch поэтому допускает, что с соответствующей формулировкой, фирмы могут быть в состоянии демонстрировать доступность страхователям активов *такафул*-оператора при таких обстоятельствах.

- ***кард хасан*** имеет подходящую форму, и подходящие условия соглашения, гарантирующие выплату ссуд - Fitch расценивает *кард хасан* как механизм для того, чтобы обеспечить временное пособие при краткосрочных затруднениях в *такафул*-фонде, а не как механизм для обращения за помощью к активам акционеров. Директора *такафул*-компаний обязаны действовать в интересах их акционеров, и это вряд ли будет простирается на формирование беспроцентных ссуд *такафул*-фондам, в тех случаях, когда эти фонды испытывают финансовые затруднения. Однако, если *кард хасан* обязателен, принимает форму субординированного займа, и его нельзя избежать прекращением деятельности компании, то это может привести к использованию заемного капитала, являющемуся доступным для *карда*, если ожидаемые будущие ссуды будут иметь подходящий тип.



*Кард хасан* будет расценен как подходящий, если ссуды будут предоставлять существенные средства согласно гибридной оценке методологии Fitch. Дальнейшие детали относительно необходимых особенностей кредитного капитала даны в следующей секции.

Fitch ожидает, что оценка *такафул*-фирм, где средства *такафул*-оператора не доступны в некоторой форме для помощи при неспособности страхового фонда выполнить его обязательства будет производиться весьма редко. Если активы акционера не доступны для участников, Fitch ожидал бы, сильной капитализации в пределах самого *такафул*-фонда или явной готовности со стороны *такафул*-оператора обеспечить необходимые средства (например, установленной с помощью методологии калькуляции страховой премии с градацией по классам агентства). При таких обстоятельствах Fitch сосредоточил бы внимание на капитализации *такафул*-фонда и сделал бы оценку относительно потенциальной поддержки, которую фонд может получить от *такафул*-оператора. В тех случаях, когда рейтинг полностью зависит от готовности *такафул*-оператора оказать помощь, Fitch не может быть в состоянии оценить обязательства страхователя.

#### 12.5.5.3 Прочие коэффициенты капитализации

Много *такафул*-фирм или решают сами или обязаны создавать капитал в пределах фонда участников. Это может быть достигнуто или через отделение определенного процента от излишков, для создания запаса в *такафул*-фонде, или создавая резервные фонды. Такие действия служат для уменьшения зависимости *такафул*-фонда от средств оператора и, со временем, могли бы увеличить прибыль акционеров или оператора. Хотя эти запасы часто очень незначительны в настоящее время, учитывая относительно короткую финансовую историю многих *такафул*-фирм, Fitch ожидает, что они станут все более и более существенными в будущем и станут важным элементом многих моделей бизнеса *такафул*-компаний.

Наконец, следует отметить, что *такафул*-фирмы могут иметь более ограниченный доступ к финансированию, учитывая тот факт, что они обычно не в состоянии выпустить «квазифинансовый» долг. В некоторых случаях, это может означать, что у *такафул*-фирм более низкая финансовая гибкость (то есть, меньше способности изыскать дополнительные фонды, если требуется) чем эквивалентные обычные страховые компании. Хотя финансовая гибкость отмечается как положительный фактор оценки, учитывая размер большинства *такафул*-фирм, это различие в доступе к рынкам ссудного капитала является в настоящее время в большинстве случаев более теоретическим, чем фактическим.

#### 12.5.6 Беспроцентная ссуда (*кард хасан*)

Вслед за возражениями правового порядка и обсуждением капитализации как обрисовано в общих чертах выше, есть вопрос, как рейтинговое агентство рассматривает беспроцентную ссуду, обеспеченную *такафул*-оператором *такафул*-фонду. Хотя это - принятая практика *такафул*-оператора для обеспечения беспроцентной ссуды (*кард хасан*), которая может быть израсходована, чтобы позволить *такафул*-фонду выполнить свои обязательства, когда это иначе было бы невозможно сделать, правила, выдачи этой ссуды, могут различаться в зависимости от ситуации.

Когда Fitch оценивает кредит на ссуду *кард хасан*, агентство рассматривает два главных аспекта оценок.

##### 12.5.6.1 Кредит по существующим беспроцентным займам.

Существующие беспроцентные ссуды будут рассматривать в соответствии с текущей методологией Fitch, ссылающейся на гибридные инструменты капитала таким образом, что ценные бумаги представляют собой данный вид акций, если они попадают в одну из двух моделей:

- Модель 1- предполагает, чтобы ценные бумаги отвечали следующим требованиям: (1) они субординированы так, чтобы инструменты обеспечили

поглощение потери; (2) они разрешают отсрочку процентных платежей; и (3) их срок платежа больше чем пять лет; или

- Модель 2 - ценные бумаги конвертируются в акции в обязательном порядке при определенных условиях. Дальнейшие детали доступны в методологии агентства.

Во многих случаях (например, в Бахрейне и Пакистане), *кард хасан*, предлагаемый *такафул*-оператором, явно подчиняется к интересам держателей страхового полиса. Однако, в других случаях (например, в Малайзии), дело обстоит иначе. Нет никаких процентных платежей с отсрочкой, таким образом, этот аспект помогает квалифицировать такую ссуду как отражающую высокую степень кредитоспособности заемщика по методологии «слабого звена» агентства Fitch. Наконец, для определения кредитоспособности, законодательство может определить, что беспроцентная ссуда может быть возвращена только от будущего излишка, и поэтому, у ссуды нет никакой неизменной даты погашения. Отсутствие закреплённой даты погашения и подходящих ограничений на выплату ссуды, в соединении с другими факторами, обычно способствовало бы очень высокому уровню кредитоспособности. Условия предложения *кард хасана* могут иметь существенное значение и мы рассмотрим их в зависимости от конкретного случая.

В отсутствии установленных законом спецификаций на субординацию *кард хасан* или на условия погашения этой ссуды, никакой кредитный капитал не предлагался бы в рамках Модели 1 по существующей методологии оценки агентства. Однако, в случаях, когда имеет место конвертация *кард хасан* в пожертвование фонду (например, в Малайзии), тогда, в зависимости от условий этой конверсии, Fitch рассмотрит предоставляемый кредитный капитал как Модель 2, что описано в изданной методологии агентства.

#### 12.5.6.2 Кредит по будущим беспроцентным займам

В случае кредита, который будет предоставлен по будущим займам, Fitch должен быть убежден, что ссуда будет в подходящей форме (то есть, получит высокую оценку уровня кредитоспособности). В случаях, когда *кард хасан* не обязателен, остается возможность, что *такафул*-оператор может и не делать такую ссуду. Поэтому некоторые страны особо уточняют, что такая ссуда необходима для возмещения любой неспособности *такафул*-фонда выполнить свои обязательства, либо как часть законодательства *такафула* (например, в Пакистане), либо инструкции *такафула* (например, в Бахрейне), или как часть регулирующих "руководящих принципов" (например, в Малайзии). Агентство понимает, что предоставление такой ссуды операторами в Малайзии может стать обязательным в юридически имеющем исковую силу смысле(чувстве) согласно новому законодательству, предлагаемому Банком Negara Малайзия.

Однако, для *такафул*-фирм, полагающихся на *кард хасан* как резервный капитал, Fitch ожидает, что подходящие условия будут созданы так, чтобы ссуды нельзя было избежать в случае ликвидации фирмы, с потенциальным результатом, что фонды *такафула* становятся неплатежеспособными, и держатели страхового полиса, фактически, не извлекают выгоду из поддержки капитала *такафул*-оператора.

#### 12.5.7 Инвестиции

Fitch не будет утверждать, что инвестиции производятся в полном согласии с Шариатом. Однако, инвестиционный обзор - важная часть полного анализа. Агентство полагает, что *такафул*-фирмы потенциально находятся в невыгодном положении относительно общепринятых страховых компаний, учитывая инвестиционные ограничения, которым они подвергаются. (Например, инструменты с уплатой процентов недопустимы, и существующие ограничения относительно допустимых инвестируемых отраслей). Fitch, поэтому, оценивает подход к управлению в этом вопросе.

Инвестиционные ограничения, обусловленные Шариатом, могут

оказать влияние на кредит, учитывая ограниченную доступность инвестиций *суккука* и следующую из этого трудность вложения в высококачественные активы, избегая при этом инвестиционных концентраций. Эти инвестиционные концентрации могут коснуться индивидуальных имен или отдельных отраслей (например, нефтяной).

Кроме того, в некоторых случаях (хотя конечно не всегда), есть относительно высокая пропорция вложений в акции по сравнению с обычными страховыми компаниями, которая увеличивает важность оценки риска, связанного с этими инструментами. Вложения в акции, как правило, связаны с более высокой волатильностью, чем долг, и поэтому является ключевым направлением анализа, приводит ли к более высокому риску по сравнению с ситуацией для обычных страховщиков. Fitch также рассмотрит, в какой степени инвестиции проводятся с аффилированными сторонами. Такие инвестиции могут быть сделаны на льготных условиях и могут привести к низкому качеству инвестиционного капитала.

Ликвидность инвестиций - также ключевая область рассмотрения, при том, что многие из инвестиций *такафул*-фирмы не могут быть перечислены. Хотя это не вопрос, который связан исключительно с *такафул*-фирмами, это особенность многих развивающихся рынков и может быть усугублена ограниченной доступностью выбора инвестиций для *такафул*-фирмы.

#### 12.5.8 Перестрахование

Перестрахование (включая использование обычной перестрахования, *ретакафул*- или *ретротакафул*- фирм) особенно важно для многих операций *такафула* и *ретакафула*. Это происходит из-за небольшого объема некоторых операций, которые в отсутствие поддержки перестрахования могут привести к чрезмерному вниманию к небольшому количеству. Кроме того, некоторые фирмы полагаются на перестрахование для поддержки капитала, испытывая трудности в создании адекватных резервов капитала в некоторых случаях.

Особенно учитывая важность перестрахования во многих случаях, агентство стремится получить информацию относительно структуры программы перестрахования и степени, до которой на это можно положиться при возмещении риска. Хотя Fitch действительно принимает во внимание уменьшенный страховой риск от перестраховки в оценке рейтинга, это преимущество частично нейтрализуется кредитным и сомнительным риском, который может иметь важное значение. Это затруднение особенно затрагивает *такафул*-фирмы, которые используют поставщиков *ретакафула*, поскольку может быть давление, чтобы поставить под угрозу безопасность взамен получения согласия с принципами Шариата. Также, может быть концентрация риска в руках небольшого количества фирм *ретакафула*, или в некоторых случаях, у используемой фирмы *ретакафула* может быть меньше экспертизы оценки чем у других, альтернативных. Каждый из них будет иметь кредитные последствия, которые Fitch будет учитывать в своем обзоре.

#### 12.5.9 Прибыльность

Как с компаниями взаимного страхования, оценки доходности могут быть затруднены для *такафул*-фирм, при условии, что в некоторых случаях, они не будут пытаться максимизировать прибыль. Другой трудной задачей является необходимость установления обоснованной ставки дохода, поскольку это зависит от степени, до которой находится в опасности акционерный капитал. Fitch надеется устанавливать излишек, который был (и, вероятно, будет), произведен *такафул*-фондом, так же как способ, которым этот излишек может быть потрачен (или сохранен) фондом в течение долгого времени. Fitch будет также стремиться определить, распределяется ли прибыль в модели мудароба фактически, в соответствии с процентами, ранее ожидаемыми, или же фирма предлагает и другой (возможно более стабилизированный) доход участникам в связи с конкурентным давлением.

Так же как и в случае любого излишка, возникающего в пределах

фонда, также необходимо, чтобы *такафул*-оператор был в состоянии произвести адекватный доход на капитал, чтобы производить жизнеспособное долгосрочное страхование и произвести больше фондов если требуется. Доходность *такафул*-оператора может быть оценена, основываясь на фондах акционеров<sup>1</sup>, которые используются в бизнесе и в сравнении с абсолютными уровнями прибыли и тому подобное.

#### 12.5.10 Управление рисками

У управления риском в пределах *такафул*-компаний есть несколько важных различий по сравнению с обычными страховыми компаниями. Нехватка предлагаемых гарантий и высокая степень прозрачности, обычно связанная с предлагаемыми продуктами, помогает уменьшить риск.

Проблемы управления риском, которые затронули бы много компаний в главных областях распространения *такафула*, будут включать контроль агрегирования воздействия катастрофических рисков (например, землетрясений, бурь, и пандемий гриппа) и концентрация риска в специфической промышленности (например, нефтяной).

Однако *такафул*-фирмы также намного более ограничены в формах управления риском, которое они имеют право использовать. Например, *такафул*-фирма не получила бы возможность использовать инвестиционные производные (такие как опционы, фьючерсы, и форварды) для контроля риска, поскольку эти инструменты, как обычно считают, содержат недопустимые уровни неопределенности и не имеют никаких основных активов. Хотя согласованные с требованиями Шариата версии этих инструментов действительно существуют в некоторых случаях, ликвидность, связанная с этими рынками, значительно уменьшена по сравнению с обычными альтернативами.

Вопрос управления риском предприятия (УРП то есть, рассмотрение риска на холистической основе, а не в каждом индивидуальном случае) особенно важен для больших многонациональных страховых компаний и

перестраховщиков, которые открыли филиалы *такафула* или окна. Такие многонациональные страховые компании посвящают значительные средства УРП, и общепринятая методика действий - использование мер перестраховки внутри группы с тем, чтобы централизовать риски. В случае *такафул*-операций, которые являются частью функционирования обычных фирм, такая схема действий не возможна, не нарушая принципы *Шариата*, и таким образом альтернативные методологии для того, чтобы увеличить взаимозаменяемость (то есть, переносимость) капитала в пределах группы, возможно, должны быть исследованы.

Для меньших игроков *такафула* вопросы УРП могут коснуться качества информации, которая предоставлена правлению, так же как его своевременности. Там, где команда бухгалтеров или риска неопытна, работает не полный рабочий день, факторы риска могут несколько возрасти. Все *такафул*-фирмы должны гарантировать, что у них есть подходящие средства управления и учебные процедуры так, чтобы принципы *Шариата* не были неосторожно нарушены, чтобы защитить репутацию фирмы.

#### 12.5.11 Регулирование и бухгалтерский учет

##### 12.5.11.1 Регулирование

Регулирование и руководство по ведению счетов, используемое *такафул*-фирмами, намного менее развито, чем используемое соответствующими обычными страховыми компаниями. В некоторых случаях, законные требования (например, те, которые касаются инвестиционных запасов), требуют, чтобы компании нарушили принципы *Шариата* инвестициями в несоответствующие инструменты. Более того, было существенное развитие в ряде регулирующих режимов за последние годы, с увеличивающимся числом стран, развивающих инструкции, которые специально предназначены для использования в секторе *такафула*.

Главной задачей для регулирующих органов будет гарантировать адекватную защиту для участников *такафула*, особенно, в то время как у



многих *такафул*-фирм есть скромный капитал в пределах *такафул*-фонда (или фондов). В соответствующих случаях, эта скромная капитализация в пределах фонда отражает структуру многих действий *такафула* с капиталом, обеспеченным не акционерами, а участниками схемы *такафула*. В результате применения этой структуры требуется некоторое время для накопления излишка в пределах *такафул*-фонда, и, частично отражая это, некоторые нормативные режимы требуют относительно низких уровней капитализации для *такафул*-фирм. Как показано ранее, капитал, доступный для участников, может быть увеличен через соответствующие правовые нормы, которые требуют, чтобы у участников *такафула* был доступ, к резервированию капитала от *такафул*-оператора например, в форме (субординированного) *карда*. Напротив, *такафул*-оператор может сделать пожертвование *такафул*-фонду (например, с фондом, учрежденным, согласно концепции *вакф*), чтобы гарантировать, что капитализация последнего достаточна.

В то время как защита участников может быть улучшена, требуя относительно высоких уровней платежеспособности для *такафул*-фирм в первые годы функционирования, это может также замедлить развитие промышленности. Неспособность применять эквивалентные требования к капиталу для *такафула* обычных страховщиков может привести к недостаточной защите от банкротства для *такафул*-страхователей, а также поощрения регулятивного арбитража.

Регулирующие органы оказываются перед необходимостью развития процессуальных норм и положений для сферы деятельности, которая развивалась с относительно слабой согласованностью между фирмами. Это делает регулирование более сложным, поскольку эталонное тестирование является более трудным, и может занять больше времени чтобы понять каждую компанию. У различных регулирующих органов в настоящее время есть весьма различные подходы к регулированию *такафул*-фирм.

В дополнение к проблемам, изложенным выше, регулирующие органы также сталкиваются со многими из тех же самых проблем, что и *такафул*-

фирмы, например, вербовка и сохранить квалифицированных экспертов в области *такафула*.

#### 12.5.11.2 Бухгалтерский учет

Бухгалтерские инструкции нуждаются в дальнейшем развитии, чтобы быть адекватными уникальным особенностям *такафул*-фирм. Для некоторых фирм руководство в настоящее время обеспечивается многими источниками, например Международными Стандартами составления финансовой отчетности, Бюро по стандартизации отчетности Малайзии (MASB), Бухгалтерским учетом и Ревизионной организацией для Исламских Финансовых учреждений, или регулируемыми органами (например, Bank Negara Malaysia Банк Negara Малайзия). (См. также Главу 13).

Результатом наличия разнообразных применяемых нормативов бухгалтерского учета часто является нехватка ясности. Отсутствие определенных широко принятых стандартов финансового учета также приводит к нехватке последовательности в подготовке счетов компаниями. Бухгалтерские трудности усиливаются в случае *такафул*-операторов, поскольку эти организации управляют активами *такафул*-фонда, но ограничены в правах на риск и вознаграждения. Такие вызовы означают, что счета, подготовленные *такафул*-фирмой, могут потенциально вводить в заблуждение в отсутствии квалифицированной интерпретации.

Fitch полагает, что дальнейшее развитие (и согласование) нормативов бухгалтерского учета для *такафул*-фирм было бы полезно для отрасли. Например, Fitch приветствовал бы счета, которые показали больше деталей относительно результатов и финансового положения *такафул*-фонда в отличие от *такафул*-оператора. Дополнительное бухгалтерское раскрытие, которое Fitch хотел бы видеть, включает:

- раскрытие совокупного излишка или дефицита по линии бизнеса, что не всегда делается. Кроме того, было бы полезно показать, в какой степени

дефициты и излишки в каждой строке могут компенсировать друг друга;

- Четкое раскрытие чрезвычайных резервов, стабилизационного резервного фонда, и излишков, которые существуют в *такафул*-фондах;
- информацию о бизнес-модели и основы оплаты *такафул*-оператора (например, *вакала*, *мудароба*, и соответствующие проценты) и
- разбивка передачи доходов на счета *такафул*-оператора. часто предоставляется весьма ограниченная информация о том, как сумма перевода была рассчитана.

#### 12.5.12 Способность ответа на главные вызовы, стоящие перед *такафул*-компаниями

Способность ответить на главные трудности, с которыми сталкиваются *такафул*-фирмы, является важной проблемой оценки для индивидуальных *такафул*-фирм, так же как для промышленности в целом. Эти задачи включают такие факторы, как:

сильная конкуренция как с обычными страховщиками, которые могут быть в состоянии обеспечить больший возврат инвестиций и имеют больший масштаб деятельности, так и с другими участниками *такафул*-бизнеса. Эффект масштаба являются особой проблемой в связи с малым размером многих *такафул*-операций;

нехватка в ряде случаев ясного регулирования и руководства по ведению счетов для поставщика *такафула*;

нехватка квалифицированного персонала;

скромные уровни капитализации среди многих *такафул*- фирм, особенно в пределах *такафул*-фонда. Увеличение этой капитальной базы обеспечивается участниками фонда и растет постепенно в течение долгого времени;

потребность в подготовке кадров и для обеспечения соблюдения принципов Шариата;

нехватка подходящих (совместимых с Исламом) инвестиций и

перестраховщиков. Эта нехватка может привести к концентрации рисков и активам более низкого качества, чем хотелось бы *такафул*-бизнесу;

Конкуренция между бизнес-моделями *мудароба* и *вакала*, что способствует путанице среди потребителей и может замедлить развитие *такафул*-рынка.

Это особенно верно, так как *такафул*-операции используют конкурирующие модели в некоторых случаях и критикуют альтернативные бизнес-модели, только выступающие в интересах ограничения потенциала рынка;

ограниченный доступ к инструментам управления риском, таких как производные или долгосрочные инструменты предлагает фиксированный возврат для оказания помощи в управление активами и пассивами, что делает риск управления более сложной задачей; и

потребность в осторожном проектировании продукта, чтобы гарантировать и подходящий уровень риска и соответствие *Шариату*.

Соответствующая инфраструктура, в том числе эффективная ИТ-платформа и процессы управления, также необходимы.

Чем более индивидуально фирмы и промышленность в целом могут подойти к этим проблемам, тем более высокие оценки они могут получить.

#### *12.5.13 Соответствие Шариату*

Ключевой моментом в данном вопросе является то, что Fitch не будет "одобрять", удостоверить, или оценивать соответствие Шариату. Агентство является хорошо сведущим в вопросах кредита, но не имеет возможности определить что согласовано или нет с Исламскими принципами, которые являются сложной и субъективной областью. Агентство положится на Шариатский совет фирмы и, где применимо, национальный (то есть, регулирующий) совет Шариата в этом отношении.

#### *12.5.14 Оценка вопросов методологии*

Есть несколько важных вопросов методологии, которые должны быть рассмотрены в рамках рейтинга *такафул*-фирмы, особенно там, где фирма создана в качестве коммерческой организации. Например, важным элементом в создании рейтинга является подход к *такафул\ ретакафул*-фирмам с отдельным *такафул*-оператором и фондом, чтобы определить должны ли эти элементы быть рассмотрены отдельно или в качестве объединенной группы.

В частности, для коммерческих операций, Fitch считает, что это очень важно понимать источники финансовой устойчивости *такафул*-фирмы (то есть, *такафул*-фонда, оператора, собственных средств, или обоих компонентов). Рассматривая каждый из этих элементов в отдельности, Fitch может лучше понять компоненты финансовой устойчивости фирмы и выявить потенциальные слабости. Методика оценки также учитывает, что акционеры *такафул*-оператора и фонды страхователей управляются отдельно и капитал может и не быть полностью взаимозаменяемым между ними. Например, в некоторых случаях, *такафул*-оператор с высокой долей затрат и слабым капиталом может теоретически обанкротиться, даже если *такафул*-фонд работает хорошо и имеет значительный профицит. Поэтому не достаточно рассмотрения *такафул*-фирмы исключительно на совокупной основе.

Другие вопросы, к которым Fitch обращается в своей методологии включают определение дефолта, а также то, должны ли рейтинги применяться к *такафул*-фирме или к одному *такафул*-фонду.

#### 12.5.15 Прочие вопросы

Многие *такафул*-фирмы имеют ограниченную историю деятельности, особенно с учетом большого числа относительно молодых компаний. Fitch может и определяет рейтинги для молодых компаний, основываясь на внимательном рассмотрении бизнес-плана, менеджмента, и бизнес-среды. Тем не менее, агентство полагает, что такие компании, как правило,

подвержены большему риску, чем те, которые работают в течение некоторого времени и, следовательно, лучше вошли в данный рынок и имеют проверенное рынком портфель. В результате, фирмы, которые имеют короткий стаж деятельности, как правило, имеют и высокий кредитный риск по сравнению с более зрелыми компаниями. Такие факторы могут быть компенсированы, в большей или меньшей степени, опытной командой менеджеров, другими сильными сторонами бизнеса, а также группой поддержки.

Другие вопросы, которые относятся к *такафул*-фирмам, как и к другим страховщикам, включают адекватность текущих технических резервов и запасов, качество андеррайтинга, и эффективность каналов дистрибуции, в числе других факторов.

## 12.6 Заключение

Мы видим, что есть много существенных вопросов обязательных для рассмотрения рейтинговым агентством, с тем, чтобы назначить рейтинг фирме. Например, бизнес-модели и структура трудовых ресурсов может значительно варьироваться между фирмами, и поэтому понимание структуры организации, ее цели и задач является важным первым шагом в рейтинговом процессе.

Кроме того, нормативно-правовые позиции могут существенно различаться между странами, в результате чего страхователи имеют различные степени защиты от неплатежеспособности страховых средств в случае финансовых трудностей. Такие различия могут иметь серьезное влияние как на вероятность дефолта для *такафул*- или *ретакафул*-фирмы, а также восстановления в случае дефолта, как важных элементов в определении соответствующего рейтинга.

Для всех *такафул*-фирм, Fitch будет учитывать концентрации инвестиций, там, где они существуют, возможные проблемы корпоративного управления, и, в некоторых случаях, относительно короткий стаж

деятельности. Напротив, агентство сбалансировало склонность фирмы к риску и воздействие вида продукта, так же как другие методы уменьшения риска, которые использовались менеджментом.

Агентство ожидает, что для многих коммерческих *такафул*-фирм в настоящее время, возможность использовать ресурсы *такафул*-оператора, чтобы избежать неспособности страхового фонда к выполнению своих обязательств будет играть существенную роль в создании надлежащей защиты для страхователей. Fitch, следовательно, считает, что она будет в целом иметь важное значение для оценки фирмы, чтобы иметь возможность продемонстрировать доступность таких ресурсов участникам в случае финансового стресса.

Возможные методы демонстрации участникам наличия активов акционеров включают, но не ограничиваются:

наличие соответствующего законодательства о том, что участники имеют право (преференциального) обращения к активам *такафул*-оператора в случае ликвидации *такафул*-фирмы;

подходящие формулировки договоров, а также меморандум и устав, чтобы иметь тот же эффект, описанным выше способом, или

кредит на какую-то часть активов акционеров может быть доступен из-за того, что эти активы уже отданы в аренду *такафул*-фонду. Для того чтобы получить кредит, этот кредит должен будет либо быть подчинен интересам страхователей и иметь подходящие ограничения на погашение, или иметь соответствующий механизм для преобразования его в пожертвование.

Для полного кредита, который будет выдан по будущим ссудам, правила должны обычно гарантировать, что ссуд *карда* нельзя будет избежать через добровольную ликвидацию компании в сложной ситуации. В случае требования обеспечить *кард хасан*, агентство должно быть уверено, что требование будет законно действующим. Вопросы, которые обсуждаются здесь, в основном являются дополнением к тем, с которыми сталкиваются обычные страховые компании, как указано в отчетах Fitch для анализа

обычных страховых компаний и в различных специальных докладах. Агентство считает, что это важно для *такафул*-фирм и других заинтересованных сторон в данной индустрии для рассмотрения всех этих вопросов при оценке финансового обеспечения *такафул*-обязательств.

## ПРИМЕЧАНИЯ

1 Автор благодарит за любезное содействие Andri Aidham of Kadir, Andri and Partners в исследованиях, которые внесли вклад в подготовку этой главы. Fitch несет ответственность за содержание главы.

2 См. обсуждение этих вопросов в главе 4 этой книги.

3. Примечание редакции: Поскольку *qard* – *добровольная* ссуда согласно *Шариату*, она не может быть *обязательством из договора* оператора *такафула*. Любое такое обязательство, поэтому, должно быть наложено регулированием, поддержанным в соответствии со светским коммерческим правом.

4. Примечание редакции: Шариат не принимает субординации некоторых прав кредиторов, но это может быть наложено юридически поддерживаемым регулированием.



# ПРОЗРАЧНОСТЬ И ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В ИСЛАМСКОМ СТРАХОВАНИИ

*Эльхам Хассан и Андре Рохайем*

### 13.1 Введение

Осведомленность об исламском страховании (также известным как *такафул*, по-арабски - "солидарность") увеличивалась в мусульманских странах, что улучшило принятие общественностью исламских страховых продуктов, общих или семейных. Это принятие привело к учреждению ряда исламских страховых компаний на Среднем Востоке и в Юго-Восточной Азии, в дополнение к тем компаниям, которые были основаны в 1970- 1980 годах. Исламские страховые компании также в настоящее время основываются в европейских странах, в которых есть обширные мусульманские диаспоры, например в Великобритании.

Исламские страховые компании сталкиваются с теми же трудностями, как и обычные страховые компании. Общественность и рынки требуют большей прозрачности и лучшей финансовой отчетности. Прозрачность требуется, чтобы лучше отразить структуру основываемых компаний, так же как их деятельность и финансовое положение. Прозрачность также требуется в связи с правами заинтересованных лиц, включая акционеров.

Все увеличивающееся число обычных страховых компаний приняло Международные стандарты составления финансовой отчетности как главную структуру их взаимодействия с акционерами. Это помогло сделать финансовую отчетность, до некоторой степени, сопоставимой и релевантной. Однако исламские страховые компании имеют иные структуры и

оказываются перед другими рисками, которые требуют определенной структуры финансовой отчетности.

Что касается любой структуры отчета, прозрачность необходима для гарантии, что конечная цель отчета, состоящая в доведении информации о финансовом положении и работе компании до всех заинтересованных лиц, так же как об их основных правах, достигнута. Прозрачность в финансовой отчетности также необходима, чтобы удовлетворить возрастающее беспокойство регулирующих органов для обычных страховых компаний или *такафула*.

Эта потребность в прозрачности привела к выпуску Бухгалтерским учетом и Ревизионной организацией для Исламских Финансовых учреждений двух стандартов финансовой отчетности для Исламских страховых компаний в 2000г. и 2001г. Одна из целей этих стандартов состояла в том, чтобы учесть специфику Исламских страховых компаний, особенно относительно прав страхователей в андеррайтинге фондов и изменений в этих фондах.

Хотя стандарты AAOIFI улучшили финансовую отчетность Исламского страхования, мы полагаем, что Стандарты составления финансовой отчетности, примененные Исламским страхованием, должны быть улучшены и становятся более определенными для такафула. В дополнение к улучшенным нормативам бухгалтерского учета большая прозрачность требуется от Исламских страховых компаний. Это может быть достигнуто через лучшее корпоративное управление (см. главу 4).

## **13.2 ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ ЛИЦА НУЖДАЮТСЯ В ПРОЗРАЧНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ИСЛАМСКИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ**

### *13.2.1 Прозрачность финансовой отчетности*

Существует требование рынков более прозрачной и полной финансовой отчетности. Корпорации, включая страховые компании, испытывают определенное давление, вынуждаемые сообщать о релевантных и полезных финансовых данных более прозрачным способом.

Что означает "прозрачность финансовой отчетности"?

Есть много определений прозрачности в контексте финансовой отчетности. В этой главе это определено как *добровольное* раскрытие финансовой информации, которая отвечает всем *потребностям* заинтересованных лиц корпорации.

Это определение прозрачности в финансовой отчетности основано на двух принципах:

1. *Разглашение информации должно быть добровольным.* Это предполагает, что корпорации сначала должны выполнить все обязательные финансовые требования раскрытия, включая регулятивные и законные требования. В дополнение к этим требованиям корпорации добровольно разгласили бы дополнительную финансовую информацию. Прозрачность означает финансовую информацию, качественную или количественную, которая была бы разглашена компанией.

2. *Раскрытие финансовой информации должно обратиться лучше всего к потребностям заинтересованных лиц.* Такое утверждение предполагает, что финансовая разглашенная информация должна относиться к делу и должна быть полезной для заинтересованных лиц. В этой главе, "релевантная финансовая информация" определена как информация, которая принимает во внимание специфику компании, тогда как "полезная финансовая информация" определена как информация, которая своевременно доступна заинтересованным лицам, понятна, и сопоставима с информацией из других *такафул*-компаний.

#### 13.2.1.1 Добровольная финансовая отчетность

Современная рыночная практика. Большинство страховых компаний

выполняет обязательное раскрытие финансовой отчетности, требуемое регулирующими органами и их местной структурой финансовой отчетности. Те, кто не выполняют эти требования, опосредованно штрафуются их заинтересованными лицами, включая рынки, где они действуют. Обеспечение меньше чем минимальная финансовая отчетность воздействует отрицательно на стоимость акций этих компаний на фондовых рынках.

Страховые компании часто предоставляют дополнительную финансовую информацию в результате дополнительных требований, выдвинутых их заинтересованными лицами. Исламские страховые компании, основанные в 1970-1980-х годах на слаборазвитых финансовых рынках, не были подчинены таким потребностям рынка. Следовательно, эти компании добровольно не разглашали финансовую информацию, которая не требуется регулирующими и местными структурами.

Право заинтересованных лиц на прозрачную финансовую отчетность в основном охраняются в шариатских советах исламских страховых компаний. Однако финансовая отчетность этих компаний показывает, что, несмотря на шариатские советы, компании не желают добровольно раскрывать финансовую информацию сверх минимального нормативного и обязательного уровня.

Повышение осведомленности об исламском страховании и перестраховании и развитии и возрастающей сложности рынков приводят к увеличению спроса на финансовую информацию. Даже нормативные требования растут и уделяют больше внимания потребностям заинтересованных сторон (см. следующий раздел). Эта тенденция наблюдается в Юго-Восточной Азии (Малайзия и Сингапур) и, совсем недавно, на Ближнем Востоке (Бахрейн и Катар).

Тренды будущей финансовой отчетности. Рынки и заинтересованные стороны в этих странах развиваются и становятся все более сложными. Заинтересованные стороны имеют доступ к более качественной финансовой информации с более развитых рынков и рассчитывают на получение

подобной информации и на *такафул*-рынках. Эти возрастающие ожидания оказывают еще большее давление на *такафул*-компании, вынуждая раскрывать финансовую информацию, которую они не разгласили бы добровольно.

*Такафул*-компании, несомненно, будут вынуждены раскрывать финансовую информацию, добровольно сверх того, что требуется от местной финансовой отчетности и нормативно-правовой базы. Всегда будет иметь место нежелание *такафул*-компаний раскрывать финансовую информацию, которой, как они считают, могут воспользоваться их конкуренты. Кроме того, *такафул*-компании также оценивают стоимость подготовки такой информации и сравнивают со стоимостью выгоды от раскрытия. *Такафул*-компании легко могут определить расходы на подготовку этой информации. Но выгоды от раскрытия не всегда будут легко поддаваться количественной оценке, особенно для компаний, которые не привыкли к раскрытию финансовой информации, сверх того, что требовалось от регулирующих органов и финансовых структур отчетности.

Как упоминалось ранее, AAOIFI ответил на эти растущие потребности в лучшей финансовой отчетности, учитывающей специфику *такафул*-компаний выпуском двух стандартов на исламские страховые компании (AAOIFI стандартов 12 и 13), которые будут рассмотрены более подробно далее в этой главе. Эти стандарты, разработаны для основы финансовой отчетности *такафул*-компаний и непосредственно направлены на раскрытие прав страхователей в накопленных средствах.

Хотя *такафул*-компании будут вынуждены раскрывать больше финансовой информации, основная проблема для этих компаний лежит в области качества. Заинтересованные же стороны будут только благодарны компаниям, которые раскрывают актуальную и полезную финансовую информацию, отвечающую их потребностям.

#### 13.2.1.2 Критерии для надежной финансовой отчетности

*Такафул*-компании стремятся повысить качество финансовой отчетности, если получаемые в результате преимущества, превышают расходы на ее составление. Если есть положительные результаты для заинтересованных сторон, то *такафул*-компании тоже оказываются в выигрыше. Заинтересованные стороны будут оценивать финансовую отчетность *такафул*-компаний и получать от этого пользу, если она актуальна и полезна.

Как упоминалось ранее, финансовая информация имеет значение, когда она учитывает специфику компании. *Такафул*-компании отличаются от обычных страховых компаний во многом, включая их философию, структуру, и права страхователей. Финансовая отчетность *такафул*-компаний должна учитывать эти особенности.

AAOIFI стандарты касаются значительного числа этих характеристик.

Удовлетворенность заинтересованных сторон достигает максимума при наличии полезной финансовой отчетности. Как упоминалось ранее, финансовая отчетность является полезной, когда она доступна заинтересованным сторонам в своевременной и понятной форме, и сопоставима с другими *такафул*-компаниями.

**Своевременность финансовой отчетности.** Своевременность финансовой отчетности является основной. Заинтересованные стороны не ценят финансовую информацию, если она не доступна, когда им это необходимо для процесса принятия решений. Для подготовки финансовой отчетности своевременно и в соответствии с ожиданиями заинтересованных сторон необходимы надежность процессов финансовой отчетности и наличие формального финансового плана отчетности.

**Понятность финансовой отчетности.** Финансовая отчетность должна быть понятна. Заинтересованные стороны могут использовать предоставленную информацию, только тогда, когда они её понимают. Операции *такафул*-компаний являются весьма сложными и не могут быть легко поняты заинтересованными сторонами без базовых знаний исламского

страхования. Можно ожидать, что аналитики, брокеры и перестраховочные компании, должны иметь необходимые знания для понимания и анализа финансовой отчетности *такафул*-компаний. Однако только ограниченное число страхователей будет иметь возможность в полной мере понять и анализировать финансовую информацию, выдаваемую *такафул*-компанией. Хотя ожидается, что не все заинтересованные стороны будут понимать такую финансовую информацию, *такафул*-компаний обязаны сделать финансовую отчетность для всех заинтересованных сторон, настолько ясно и понятно, как это только возможно.

**Сопоставимость финансовой отчетности.** Финансовая отчетность *такафул*-компании должна быть сопоставима. Сопоставимость финансовой отчетности достигается при наличии аналогичной доступной финансовой информации для *такафул*-компаний с такими же структурами и операциями. Сопоставимость достигается когда *такафул*-компании сообщают финансовую информацию, требуемую местными и нормативными стандартами, а также дополнительную финансовую информацию, которая необходима заинтересованным сторонами. Хотя *такафул*-компании и структурно разные, можно ожидать сопоставимой дополнительной финансовой информации, представляемой *такафул*-компаниями, поскольку к этому их будут подталкивать потребности заинтересованных лиц в подобного рода сведениях. Независимо от того, как получает вознаграждение оператор компании -через договор *мудароба* или *вакала*, страхователи требуют финансовой информации о средствах страхователей и распределении излишков. Они также нуждаются в информации об инвестиционной стратегии, определяющей их вклады и прибыль.

Однако, требования заинтересованных лиц *такафул*-компаний не похожи на аналогичные требования в обычных страховых компаниях. *Такафул*-компании отличаются по своей философии, структуре, и предлагаемым продуктам. Они имеют некоторое сходство с обычными обществами взаимного страхования, но последние, как правило, не очень

хорошо известны в странах, где создаются *такафул*-компании.

### 13.2.2 Особенности исламских страховых компаний

Типичная *такафул*-компания имеет двухуровневую структуру, которая представляет собой гибрид взаимной и коммерческой форм компании. В отличие от обычной страховой компании, *такафул*-компания, как правило, представляет собой сочетание: (а) *такафул*-оператора, который является акционерным обществом с фондами акционеров, а также (б) фонды страхователей, в том числе один или несколько рисковых или андеррайтинговых фондов или, в случае страхования жизни, и семейном *такафуле*, инвестиционных фондов. Капитал предоставляется акционерами, в то время как взносы страхователей накапливаются в специальных фондах. Эти средства позволяют урегулировать выплаты страхователям при наступлении определенного страхового случая. Однако, излишки андеррайтинга могут накапливаться в андеррайтинга средств, обеспечивая тем самым следующий уровень накопления капитала (см. главу 2).

Особенность *такафул*-компаний лежит в этой двухуровневой структуре. Оператор получает вознаграждение за оказанные услуги, начиная от управления операции до управления фондами страхователей от имени и по поручению страхователей. В зависимости от модели, принятой в компании (например, *вакала* или *мудароба*), оператор может поделиться некоторыми из рисков со страхователями или получить вознаграждение на единовременной основе, не разделяя риски и выгоды с страхователями (в принципе, однако, оператор не подвергается рискам андеррайтинга). Следовательно, интересы оператора и страхователей не всегда совпадают. В такой структуре, очень важно, чтобы рисковые фонды или фонды андеррайтинга принадлежали страхователям и предназначались для покрытия их льгот в соответствии с различными типами исламских страховых продуктов.

В обычном имущественном страховании, взносы, уплачиваемые



страхователями накапливаются в фонды, из которых и производится урегулирование выгод и претензий. Излишки, составляющие премии, заработанных после выплаты прибылей и подлежащих уплате задолженностей, представляют собой прибыль и переходят в средства акционеров. Интересы компании состоят из максимизации таких излишков и, следовательно, увеличения благосостояния акционеров. В отличие от обычного имущественного страхования, и несколько схоже с ситуацией во взаимном страховании, излишки в *такафул*-фонде страхователей не передаются в фонд оператора средств акционеров. Оператор получает вознаграждение за управление андеррайтингом и инвестициями, и долю в прибыли, полученную по активам страхователей в случае соглашения *мудароба* для управления средствами страхователей.

Исходя из вышеизложенного, основными особенностями, которые делают *такафул*-компаний отличными от обычных страховых компаний являются:

1. *Такафул*-продукты и операции должны быть совместимы с правилами и принципами Шариата в дополнение к правилам и принципам, применимым для всех страховых компаний.
2. Вносы страхователей должны быть инвестированы в исламские активы в соответствии с правилами и принципами Шариата.
3. Излишки андеррайтинга, касающихся конкретных пулов, не могут быть переданы для покрытия дефицита в других пулах. В обычных страховых компаниях, большинство активов компании принадлежат одному пулу, и льготы и компенсации выплачиваются из этого пула.
4. Страхователи имеют доли в любых излишках и, в некоторых случаях, оплачивают дефицит в пуле или фонд андеррайтинга. В зависимости от модели, принятой *такафул*-компанией, оператору может потребоваться для покрытия дефицита в страховой пул путем предоставления беспроцентного кредита (*кард хасан*), который будет погашен из будущего излишков андеррайтинга.

5. Инвестиции в страховых *такафул*-компаниях делятся между фондами акционеров и страхователей. Хотя активы обычных страховщиков имущества распределяются между акционерами и страхователями, они принадлежат акционерам, если только они не четко связаны с определенными продуктами, такими как накопительное страхование и универсальное страхование жизни.

6. Управление *такафул*-компаний (представляющих акционеров) выступает в качестве оператора за счет страхователей. Они обеспечивают технические и управленческие услуги и получают вознаграждение, поэтому независимо от выполнения основных операций страхования (за исключением случаев, когда андеррайтинг основан на контракте *мудароба*, оператор получает долю в излишках андеррайтинга, такой механизм не принимается в некоторых странах, как излишек андеррайтинга на взаимной основе *такафул*-компания не является прибылью). В некоторых случаях размер вознаграждения также основан на доходе, которого они смогли добиться, управляя активами страхователей. Это произойдет в том случае, когда активы страхователей управляются оператором на основе контракта *мудароба*.

7. Финансовая отчетность и связи со страхователями улучшаются и становятся более специфичными для балансов страхователей и сделок, чем в обычных страховых компаниях. Явное отличие прослеживается между финансовой отчетностью и общением для акционеров и страхователей.

### *13.2.3 Потребности в финансовой отчетности заинтересованных сторон исламских страховых компаний*

Заинтересованных сторон исламских страховых компаний много, и они мало отличаются от обычных страховых компаний. Однако, они имеют разные финансовые потребности и требований к отчетности.

**Заинтересованные стороны страховых компаний.**

Заинтересованными сторонами исламских страховых компаний, являются следующие:

- страхователи (также называются "участники");
- акционеры (операторы компании);
- Шариатские инспекторы;
- Регулирующие органы и
- другие заинтересованные стороны.

Заинтересованные стороны исламских страховых компаний нуждаются в увеличении финансовой отчетности, что связано и с их структурой и с общим увеличением спроса на более прозрачную финансовую отчетность. Те, кто устанавливает стандарты финансовой отчетности, находятся под усиливающимся давлением нас предмет улучшения качества и прозрачности финансовой отчетности.

Лучшая финансовая отчетность означает, что точная, полезная, и адекватная информация доводится до сведения заинтересованных сторон. Прозрачность в финансовой отчетности означает, что вся соответствующая финансовая информация четко доводится до заинтересованных сторон таким образом, что ее можно точно интерпретировать и понять, и никакая значимая для заинтересованных сторон информация не скрывается компанией.

Однако, даже тогда, когда исламские страховые компании раскрывают финансовую информацию такого же качества, как и обычные страховщики, этого может быть не достаточно. Некоторые заинтересованные стороны исламских страховщиков, например, страхователи, требуют более актуальной и более прозрачной финансовой информации. Двухуровневая структура исламских страховых компаний требует более конкретной информации, подлежащих раскрытию заинтересованным сторонам.

**Потребности страхователей.** Финансовая отчетность обычных страховых компаний уделяет больше внимания некоторым из заинтересованных сторон, таким как акционеры и рынки, чем другим, таким как страхователи. В этой главе внимание будет сконцентрировано именно на

потребностях страхователей. Потребности в отчетности регулирующих органов, аналитиков и других игроков рынка принципиально не отличаются в обычном страховании и *такафул*-компаниях. Однако когда дело доходит до исламских страховых компаний требования страхователей имеют отличия.

Страхователями используется финансовая отчетность, чтобы оценить, насколько их права сохраняются органами управления и собственниками компании. Финансовая отчетность предоставляет полезную информацию об обязательствах компаний по отношению к страхователям, а также о качестве их активов, которые будут, в конечном счете, использоваться, чтобы урегулировать свои обязательства перед страхователями.

Финансовая отчетность исламских страховых компаний должна включать соответствующую финансовую информацию о правах страхователей. Однако, эти права должны не только охватывать обязательства компаний по отношению к страхователям, но также обеспечивать важную информацию по пулам андеррайтинга и базовых активов. Основное различие между обычными и исламскими страховщиками заключается в том, что в исламских финансах активы, лежащие в основе пулов андеррайтинга, являются собственностью страхователей, в то время как активы в обычных имущественных страховых компаниях принадлежат акционерам и должны всегда быть достаточны для покрытия своих обязательств перед страхователями.

Соответственно, раскрытие информации о страховых пулах и базовых активах стало фундаментальным в исламских страховых компаниях. Оператор имеет обязательства в рамках своих обязанностей в качестве руководителя операций страхования и пулов андеррайтинга обеспечить прозрачную финансовую информацию о балансе и деловых операциях, связанных с пулами страхователей и базовыми активами.

### **13.3 СУЩЕСТВУЮЩАЯ СХЕМА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ИСЛАМСКОГО**

## **СТРАХОВАНИЯ ДОЛЖНА БЫТЬ УЛУЧШЕНА ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ БОЛЬШЕЙ ПРОЗРАЧНОСТИ**

Большая прозрачность и стандартизированные принципы бухгалтерского учета являются основой расширения практики финансовой отчетности необходимой исламским финансам для достижения признания, которое они заслуживают. Исламские страховые компании работают на национальном и региональном уровне, и, как правило, не имеют сопоставимой и прозрачной финансовой отчетности. Стандарты необходимы для перехода от спонтанно создаваемой формы отчета, к специально разработанной форме, учитывающей особенности отрасли.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) представляют другие имеющиеся формы международной финансовой отчетности. Однако, эта система не настолько приемлема для исламских страховых компаний, как AAOIFI, так как была разработана специально для обычных страховых компаний. Ее главная слабость заключается в неразделении операций акционеров и страхователей, и в отсутствие решения вопросов с доходами, запрещенных Шариатом.

Международный совет по стандартам бухгалтерской отчетности выпустил в 2004 году первый стандарт по договорам страхования. Настоящий стандарт распространяется главным образом на определение договоров страхования и раскрытия информации в финансовой отчетности. Второй стандарт, как ожидается, будет опубликован в 2011 году, будут рассмотрены измерения страховых обязательств. Эти два стандарта, как ожидается, приведут, в некоторых случаях, к значительному отходу от традиционного учета договоров страхования, что может привести к различиям в финансовой отчетности исламских и обычных страховых компаний.

*Такафул*-компании не приняли единой схемы финансовой отчетности, и это привело к отсутствию прозрачности и сопоставимости финансовой

отчетности.

Представляя результаты финансовой отчетности *такафул*-компаний, необходимы методы финансовой отчетности, которые не подпадают под международные стандарты бухгалтерского учета или национальных стандартов бухгалтерского учета, предназначенные для обычных страховых компаний – задача, которую AAOIFI пытается решить.

С другой стороны, был создан Совет по развитию и повышению надежности и стабильности индустрии исламских финансовых услуг путем выпуска глобальных пруденциальных стандартов и руководящих принципов для отрасли финансовых услуг, включая страхование.

Какие стандарты должны применяться для достижения прозрачности в финансовой отчетности *такафул*-компаний?

МСФО лучше подходят для обычной финансовой деятельности, но неспособны отразить все особенности исламского страхования и перевода их в общий язык. Именно поэтому, по всей вероятности, стандарты AAOIFI должны быть отправной точкой для финансовой отчетности *такафул*-компаний, так как:

- типичные *такафул*-предприятие состоит из двухуровневой структуры, которая представляет собой гибрид взаимной и коммерческой форм компании, и МСФО не были предназначены для таких компаний, а также

- AAOIFI -стандарты были разработаны на основе принципов шариата.

Однако, AAOIFI -стандарты *такафул*-компаний отвечают не на все вопросы, которые возникают в процессе деятельности, особенно то, как сбалансироваться интересы фондов страхователей и акционеров. Кроме того, требования AAOIFI к раскрытию информации должны быть усилены в некоторых случаях.

### 13.3.1 Стандарты AAOIFI.

В ряде стран исламские страховые компании готовят свою

финансовую отчетность в соответствии со стандартами AAOIFI. Следующие стандарты AAOIFI, касающиеся исламских страховых компаний были выпущены в 1999 и 2000 годах:

1. Стандарт финансовой отчетности № 12 ("FAS 12"): Общее раскрытие и представление информации о финансовой отчетности исламских страховых компаний, а также

2. Стандарт финансовой отчетности № 13 ("FAS 13"): Раскрытие основ для определения и выделения избытка или дефицита в исламских страховых компаниях.

#### *13.3.1.1 AAOIFI Стандарт финансовой отчетности №12*

В предисловии к стандарту № 12 говорится, что "наиболее подходящим средством, с помощью которых стандарты бухгалтерского учета [исламских страховых компаний] могут быть разработаны и реализованы [это] в настоящее время адекватная, достоверная и актуальная информация для пользователей финансовой отчетности" Исламских страховых компаний. Также заявлено, что "одной из предпосылок для развития [...] доверия является наличие информации, которая обеспечивает страхователей, инвесторов и других сторон, которые имеют дело с компаниями информацией о способности компании к достижению своих целей".

Стандарт № 12 определяет, что финансовая отчетность исламских страховых компаний должна быть опубликована для удовлетворения общих информационных потребностей пользователей финансовой отчетности.

Стандарт № 12 отражает разногласия между отчетами акционеров ("оператор") и страхователей. Полный комплект финансовой отчетности определенный в стандарте № 12 включает в себя следующее:

1. отчет о финансовом положении (бухгалтерский баланс);
2. отчет страхователям о доходах и расходах;
3. отчет о прибылях и убытках;

4. отчет о движении денежных потоков;
5. отчет об изменениях капитала владельцев (акционеров);
6. отчет о б излишках (дефиците) средств страхователей;
7. отчет об источниках и использовании средств в *закят* и благотворительном фонде;
8. Примечания к финансовой отчетности;
9. Любые заявления, отчеты и другие данные, которые помогают в предоставлении информации, необходимой пользователям финансовой отчетности, если этого требует профессия, если они не противоречат правилам и принципам Шариата.

В отличие от МСФО, стандарт ААОIFI № 12 требует отдельных отчетов о финансовых результатах для страхователей и акционеров. Акционерный капитал и прибыль (убыток) страхователей, также должны указываться отдельно. Отчеты о финансовом положении и движении денежных средств являются общими для обеих категорий лиц. Такое разделение в акционерном капитале и в прибылях и убытках страхователей, соответственно, иллюстрирует их различные интересы в компании.

Кроме того, это указано в пункте 2/3, что "форма и классификации, используемые в финансовой отчетности должны обеспечить четкое изложение их содержания. Кроме того, терминология, используемая, чтобы выразить содержание финансовой отчетности, должны позволить своим пользователям понять и осмыслить информацию, содержащуюся в ней".

Пункт 3/1 гласит: "Финансовая отчетность должна раскрывать всю информацию, необходимую, чтобы эти финансовые отчеты были адекватными, соответствующими и надежными для своих пользователей."

**О прибылях и убытках и отчет о доходах и расходах страхователей.** Отдельная презентация ААОIFI о прибылях и убытках и отчет о собственном капитале компании является чрезвычайно полезным для страхователей и отражает структуру компании. В нем детализируется страховая деятельность и результирующий профицит. Она включает в себя все доходы и расходы,



счета, которые будут представлены в отчете о прибылях МСФО.

Основное различие состоит из представления о вознаграждении оператора услуг страхователям по управлению страховой деятельностью, а также активами страхователей. В зависимости от структуры исламской страховой компании, отчет о доходах и расходах страхователей уточняет оплаты *вакала* и *мудароба* для оператора, но не включает операционные и инвестиционные расходы. Эти расходы покрываются за счет оператора, который, в свою очередь, выставляет счета страхователям за оказанные услуги. Соответственно, отчет о прибылях и убытках оператора включает *вакала* и *мудароба* сборы, полученные от страхователей, и понесенные эксплуатационные и инвестиционные расходы.

**Отчеты об изменениях в акционерном капитале и доходах страхователей.** Отчеты об изменениях в акционерном капитале и доходах страхователей подробно описывают изменения в капитале акционеров и страхователей в течение года. Эти отчеты предоставляют страхователям подробную информацию в отношении накопленных излишков, и указать, происходило ли это накопление в течение года или же средства были выделены для покрытия потенциального дефицита текущего года.

**Отчет о финансовом положении и движении денежных средств.** Отчет о финансовом положении предусматривает разделение общей суммы активов и обязательств, представляющих собственные средства акционеров и прибыль страхователей в конце года. Основное различие между этим отчетом и балансовым отчетом МСФО является то, что он раскрывает отдельно профицит (акции) страхователей, в то время, как только сумма капитала, принадлежащая акционерам, представлена в балансе МСФО. Балансовый отчет МСФО раскрывает права страхователей в рамках обязательств, предназначенных для обычных имущественных страховых компаний.

МСФО считает страхователей третьей стороной компании, в то время как ААОIFI считает таковой акционеров, владеющих обслуживающей

операции страхования компаниями, а именно, *такафул*-оператора. Последнее занимает место менеджмента, используемого обычными взаимными страховыми компаниями.

Отчет о движении денежных потоков отражает подробности движения денежных средств в отчете о финансовом положении в течение года.

**Отчет об источниках и использовании средств в *закят* и благотворительном фонде.** ААОIFI в «Положении о целях» и «Положении о принципах» ссылаются на "роль компании в выполнении своих обязанностей перед обществом". Это требует от исламской страховой компании предоставления информации в финансовой отчетности "о выполнении своей социальной ответственности".

Отчет об источниках и использовании средств в *закят* и благотворительном фонде предоставляет подробную информацию о средствах, расходуемых компанией на благотворительные цели. Эти средства формируются по операциям, которые запрещены шариатом и которые должны быть отменены, в том числе незаконные доходы, полученные от компании.

**Примечания к финансовой отчетности.** Примечания к финансовой отчетности должна включать все необходимые информационные материалы, чтобы сделать финансовую отчетность были адекватной, соответствующей и надежной для своих пользователей.

Помимо основной и общей информации, которая требуется большинством имеющихся систем учета, стандарты ААОIFI требуют от составителей финансовой отчетности обеспечить следующую подробную информацию, относящуюся к исламской страховой компании:

- роль Шариатского наблюдательного совета по надзору над деятельностью компании и характер его полномочий в соответствии с уставом компании и на практике;
- основания для распределения среди страхователей инвестиционной

прибыли и излишков андеррайтинга, там, где это не сохраняется для создания резервов;

- активы и обязательства, связанные с операциями страхования, и активы и обязательства, касающиеся собственного капитала;
- вознаграждения стороны, управляющей операциями страхования и стороны, управляющей средствами страхователей и акционеров инвестиционных фондов, а также
- суммы, уплаченные компанией из *закят* и благотворительного фонда в течение периода, и средств, имеющихся в фонде на конец периода.

#### *13.3.1.2 ААОIFI стандарт финансовой отчетности №13*

ААОIFI выпустило стандарт № 13 о "регулировании раскрытия базы для определения и распределения избытка или дефицита в исламских страховых компаниях с целью представления достоверной и актуальной информации в помощь пользователям финансовой отчетности в процессе принятия решения".

Стандарт ААОIFI № 13 фокусируется на отношениях между акционерами и страхователями, а также операции имеющих место в результате этих отношений. Он также содержит конкретные раскрытия информации об излишке андеррайтинга страхователей, его определению, а также распределение излишков между страхователями.

Основные виды раскрытия, требуемые настоящим стандартом следующие:

1. Основание, регулирующее отношения между страхователями и акционерами в отношении управления страховыми операциями и инвестициями страхователей и акционерных фондов.
2. Основа определения вознаграждения за вышеуказанные услуги, и любые изменения в определении базиса в течение года.
3. Основа для распределения прибыли, полученной от инвестиций средств акционеров и страхователей.

4. Основа для вкладывания средств в приносящие доход инвестиции и приоритеты, применяющиеся в случае если менеджер не может расходовать все имеющиеся средства для этих инвестиций.

5. Описание метода, используемого для распределения излишков андеррайтинга между страхователями, и применяемые принципы Шариата.

### *13.3.2 Как достичь большей прозрачности в финансовой отчетности исламских страховых компаний?*

Ответственность за большую прозрачность в финансовой отчетности по-прежнему лежит на самих компаниях. Хотя существующая финансовая отчетность, применяемая исламскими страховыми компаниями, может быть улучшена, её можно рассматривать как адекватную при удовлетворении многих финансовых потребностей отчетности исламских страховых компаний.

Но, представляют они собой улучшение или нет, финансовые механизмы отчетности показать большую прозрачность только при правильном применении.

Большая прозрачность в финансовой отчетности может быть достигнута как описано ниже.

#### *13.3.2.1 Правильное применение финансовой отчетности обеспечивается со стороны регулирующих органов и рынков*

В предыдущих разделах показано, что стандарты AAOIFI охватывают большинство характеристик и особенностей исламских страховых компаний. Эти стандарты сосредотачивают внимание на основных различиях между исламским и обычным страхованием, в том числе Шариатских наблюдательных советах и различия в интересах акционеров и страхователей.

Надлежащее применение стандартов AAOIFI обеспечит заинтересованные стороны исламских страховых компаний существенной

информацией о взаимосвязи между акционерами и страхователями. Это будет охватывать вознаграждения оператора, разделение активов между акционерами и страхователями, перемещение между различными пулами активов, а также в основу для распределения средств страхователей. То, что требуется по стандартам AAOIFI достаточно, чтобы обеспечить заинтересованные стороны надлежащей информацией о деятельности компании.

В действительности, большинство исламских страховых компаний не отличаются строгим применением существующих стандартов финансовой отчетности. Прежде чем предлагать изменения или осуществлять пересмотр текущих стандартов финансовой отчетности, применимых к страховым компаниям, государственные и регулирующие органы должны принять соответствующие меры для обеспечения применения этих стандартов. В дополнение к таким нормативно-правовым методам соблюдения существующих стандартов, рынки должны применять санкции к компаниям, которые не соответствуют требованиям этих стандартов. Но большинство рынков, где исламские страховые компании в настоящее время созданы не достигли такого уровня развития и сложности, чтобы применять санкции к компаниям, которые не вполне применяют текущие стандарты финансовой отчетности.

#### *13.3.2.2 Согласование и связи Шариатских наблюдательных советов и фетвы*

Чтобы гарантировать, что они действуют в соответствии с принципами Шариата, *такафул*-компании нанимают Шариатские наблюдательные советы для регулирования их деятельности, в том числе страховых продуктов, и инвестиционные стратегии. Тем не менее, решения и фетвы выданных Шариатскими наблюдательными советами не всегда доведены до клиентов. Такое отсутствие прозрачности не способствует укреплению доверия заинтересованных сторон в компании и ограничивает возможности

страхователей решать, является ли данный продукт по их собственному пониманию совместимым с принципами Шариата. Ученые дебаты "относительно соблюдения принципов Шариата являются важной частью развития *такафула*, и эти дискуссии и структура новых *такафул*-продуктов должны быть более доступными для стимулирования дискуссий среди потребителей *такафул*-продукции.

Финансовая отчетность *такафул*-компаний должна показывать страхователям, что ее операции проходят в соответствии с правилами и принципами Шариата. Такое общение должно происходить своевременно и быть устроено так, чтобы быть понятным всем заинтересованным сторонам.

Однако, наличие связи между дискуссиями Шариатских ученых и решениями, не является достаточным. Шариатские ученые должны также стремиться готовить согласованные решения по вопросам Шариата. Отсутствие согласования приводит к разнообразию продуктов и услуг, по-видимому, выполняющих те же самые коммерческие функции, что, в свою очередь, имеет результатом отсутствие прозрачности и проблемы конкуренции между компаниями.

#### *13.3.2.3 Полное раскрытие информации о средствах страхователей, распределение излишков между страхователями, и доходы от запрещенных операций.*

Стандарты AAOIFI требуют раскрытия информации по фондам страхователям и определение и распределение излишков и возмещения дефицита. Требования в отношении движений между средствами, должны быть повышены. Например, движение из одного фонда или пул активов в другой должны быть надлежащим образом и раскрыты и пояснены.

Индивидуальные права страхователей должны быть четко указаны в финансовой отчетности. Имеет место отсутствие прозрачности в финансовой отчетности некоторых исламских страховых компаний в отношении нераспределенных остатков средств. Такие средства могут накапливаться

годами, и страхователям неясны свои права на такие средства. Неясно, принадлежат ли эти средства настоящим страхователям или предыдущие страхователи тоже имеют право на долю в этих фондах (эта проблема "разных поколений" также существует в обычных взаимных страховых компаниях). Часто бывает, что распределение средств остается на усмотрение акционеров, если должным образом не прописываются соглашения между акционерами и страхователей под руководством Шариатского совета.

Движение нераспределенных средств иногда может происходить без достаточной прозрачности. Дефицит средств может финансироваться за счет излишков из других фондов, хотя такое финансирование не может иметь место в соответствии с соглашением между акционерами и страхователями. Из-за отсутствия прозрачности, у оператора мог бы возникнуть соблазн принять такую практику, чтобы не предоставлять *кард хасан* для покрытия дефицита фонда.

Кроме того, доходы от запрещенных операций не всегда тратятся на благотворительные цели. Наблюдательный совет Шариата должен гарантировать, что компания выполняет свою социальную ответственность и что она полностью прозрачна в отношении источников и направлений использования этих средств.

#### *13.3.2.4 Осуществление надежных правил корпоративного управления*

Текущая практика финансовой отчетности исламских страховых компаний не дает достаточной информации для страхователей в отношении инвестиционной стратегии компании, выделения средств, а также доходов и расходов, получаемых из конкретных инвестиционных фондов.

Надежные правила корпоративного управления необходимы для обеспечения адекватного раскрытия соответствующей информации об инвестиционных целях компании и политики, и оперативных руководящих принципов, которые регулируют отношения между акционерами и

страхователями.

Надежные правила корпоративного управления также необходимы для решения потенциальных конфликтов интересов в исламских страховых компаниях, которые могут повлиять на доверие заинтересованных сторон. Интересы заинтересованных сторон могут расходиться в определенных ситуациях и создавать конфликты интересов.

Правила корпоративного управления должны требовать, чтобы конфликты интересов надлежащим образом раскрыты и урегулированы. Конфликт интересов может возникнуть в следующих ситуациях:

- Шариатские ученые, владеющие акциями или занимающие руководящие должности в результате наличия ограниченного числа шариатских ученых на *такафул*-рынках. Это может нанести ущерб их независимости по отношению к интересам страхователей.

- директора, избранные из состава акционеров и действующие от имени акционеров и страхователей. Совет директоров устанавливает вознаграждение оператору в связи с соглашениями *вакала* и *мудароба*, а также распределение между страхователями. Хотя страхователи могут и не иметь представительства в органах управления таких, как совет директоров или наблюдательный совет Шариата, они имеют полное право ожидать, подотчетности и прозрачности об инвестициях, осуществляемые на их средства.<sup>1</sup>

- страховой оператор (акционеров), отвечающий за распределение инвестиций между фондами акционеров и страхователей. Инвестиционный комитет в составе представителей акционеров и страхователей должен отвечать за стратегию инвестиций, в том числе снижение рисков и активов и пассивов управления.

- Обычные страховые компании с "*такафул*-окнами" не специализируется именно на *такафул*-операциях. Связь должна показывать, имеют ли эти компании Шариатский наблюдательный совет и инвестируются ли доходы от *такафул*-операций в исламские активы. Кроме



того, доходы от запрещенных операций, связанных с *такафулом* должны быть потрачены на благотворительные цели.

#### 13.4 ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Укрепление общественной поддержки исламского страхования требует повышения прозрачности в финансовой отчетности со стороны исламских страховых компаний. *Такафул*-рынки росли более чем на 20 процентов в год. Однако такой рост не будет устойчивым, если не будет прозрачности в финансовой отчетности и заинтересованные стороны не будут удовлетворены финансовой информацией, представляемой им.

Это может быть достигнуто путем предоставления адекватной, надежной и полезной финансовой информации, которая направлена на удовлетворение потребностей заинтересованных сторон на основе адекватной и исполнению финансовой отчетности.

Международные стандарты финансовой отчетности - доступные всему миру принципы финансовой отчетности, принятые большинством обычных страховых компаний. Хотя они могут быть подходящими для обычных страховщиков, они не могут полностью подходить исламских страховым компаниям, которые имеют различные структуры и операции.

Финансовая отчетность ААОIFI отвечает специфике исламских страховых компаний, особенно раскрытие отношений между акционерами (оператор) и страхователями, а также правами страхователей. Она также требует обязательного раскрытия информации о роли Шариатского наблюдательного совета по надзору над деятельностью компании. Стандарт ААОIFI № 13 фокусируется на этих отношениях и на защите прав, требуя от конкретного раскрытия вознаграждения оператора и фондов страхователей.

Однако большей прозрачности в финансовой отчетности не будет достигнуто только путем принятия ААОIFI. Ряд исламских страховых

компаний отчитываются по AAOIFI, но они не всегда раскрывают всю необходимую финансовую информацию. Рыночная дисциплина и надежные правила корпоративного управления должны обеспечить прозрачность финансовой отчетности. Правила корпоративного управления также необходимы для решения потенциальных конфликтов интересов в исламских страховых компаниях.

IFSB, будучи одной из основных причин развития прозрачного исламского финансового рынка, в настоящее время разрабатывает корпоративный стандарт управления, который направлен на повышение прозрачности финансовой информации путем применения соответствующих требований к раскрытию информации и упором на защиту интересов страхователей. IFSB также должны продолжать поощрение и содействие развитию исламского стандарта страхования. Это необходимо для того, чтобы продолжать строить общественное доверие к исламским страховым рынкам и компаниям, работающим на них.

## ПРИМЕЧАНИЯ

1. IFSB выпустил предварительный проект стандарта на корпоративное управление *такафул*-компанией. Среди его предложений - то, что *такафул*-компании должны иметь комитет по вопросам управления для представления интересов страхователей.

# ЧАСТЬ 3

### ЗАВЕРШАЮЩИЕ РЕМАРКИ

*Саймон Арчер, Рифат Ахмед Абдель Карим*

*и Фолькер Ниенхаус*

#### 14.1 ВВЕДЕНИЕ

*Такафул* является средством привлечения социальных и экономических выгод современного страхования, в особой форме в соответствии с религиозными убеждениями мусульман в условиях развивающихся экономик ряда преимущественно мусульманских странах. Таким образом, развитие *такафула* имеет решающее значение, как для социальной интеграции в немусульманских странах, а также экономического развития в ряде стран с формирующейся рыночной экономикой.

Однако развитие *такафула* сталкивается с некоторыми серьезными трудностями, которые были рассмотрены в этой книге. Эти трудности происходят в значительной степени из-за сложной структуры *такафул*-предприятий и нерешенных вопросов, связанных с ней, что делает развитие соответствующей нормативно-правовой инфраструктуры для *такафула* проблематичным. Другие проблемы являются следствием новизны и относительно небольших размеров многих *такафул*-предприятий, связанных с отсутствием Шариат-совместимого перестрахования (*ретакафул*), в условиях глобализации страховой отрасли, когда "закон больших чисел" и риск диверсификации играют ключевую роль и эффект масштаба имеет значение.

Эта глава подводит итог выводам по вопросам, что были рассмотрены в предыдущих главах. Раздел 14.2 сосредотачивается на нерешенных вопросах, вытекающих из сложной структуры *такафул*-предприятий. Проистекающие

из этого нормативные и правовые проблемы, в том числе в отношении корпоративного управления и прав страхователей, достаточности основного капитала и кредитоспособности, а также внешнего рейтинга *такафул*-предприятий, рассматриваются в разделе 14.3. Эти проблемы требуют всеобъемлющей нормативно-правовой базы, необходимость и масштабы которой рассматриваются в разделе 14.4. Раздел 14.5 кратко резюмирует работу исламского Совета по Исламским финансовым услугам в развитии международных пруденциальных нормативов в контексте этих проблем. Раздел 14.6 излагаются некоторые мысли на будущее.

## **14.2 СТРУКТУРА ТАКАФУЛ-ПРЕДПРИЯТИЙ И НЕРЕШЕННЫЕ ВОПРОСЫ**

Истоки *такафула*, как предполагает его название, находятся в форме взаимной защиты от потерь (солидарность), которые традиционно существовали в мусульманских обществах. Однако во многих, если не в большинстве стран, в которых *Такафул* развивается в настоящее время, не только взаимные формы юридического лица не признаются законом, но само понятие такого лица неизвестно. Вместо этого, регуляторы и законодатели осведомлены о структурах собственности страховых компаний. В результате, разработана гибридная форма страховой компании для *такафула*, в которой фонды страхователей действуют на взаимной основе, но управляются *такафул*-оператором, представляющим собой компанию с акционерами. Эта гибридная структура поднимает ряд вопросов, которые еще предстоит решить, с отрицательными последствиями для качества нормативно-правовой инфраструктуры *такафула*. Из позиции корпоративного управления, соответствующие права и обязанности страхователей и акционеров также нуждаются в уточнении.

Ситуация еще более осложняется тем, что рискованные фонды участников («страхователей») обычно не создают резервы, необходимые для

удовлетворения нормативных требований к достаточности основного капитала и платежеспособности, так что возникает вопрос о том, в какой степени капитал *такафул*-оператора поддерживает рискованные фонды участников в целях регулирования, при условии, что ему запрещено Шариатом принимать риск андеррайтинга за вознаграждение. В этом контексте обработка активов фондов страхователей и акционеров, соответственно, в случае ликвидации неплатежеспособного рискованного фонда, или неплатежеспособного *такафул*-оператора, является ключевым вопросом, с которым правовая система должна быть в состоянии иметь дело справедливо и согласно Шариату.

## 14.3 КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И СМЕЖНЫЕ ВОПРОСЫ

### 14.3.1 Корпоративное управление

В отличие от страхователей в обычных обществах взаимного страхования, которые являются владельцами компании, участвуют в общих собраниях, и имеют право сменить управление компанией, *такафул*-участники не имеют таких управленческих структур и прав, хотя в принципе, они подвергаются аналогичным страховым рискам. В самом деле, *такафул*-участники, действительно, не имеют больше прав управления, чем страхователи обычных имущественных страховых компаний, и (в случае отсутствия надзорных действий подкрепленных соответствующими правилами) должны полагаться на рыночную конкуренцию, чтобы устроить честную сделку и получить хорошее соотношение цена / качество в своих отношениях с *такафул*-оператором. Тем не менее, как правило, не так много конкурентов в каждом национальном рынке *такафула*, поэтому конкуренция на рынке не может обеспечить должный уровень защиты.

Использование классических контрактов фикха, в частности *мудароба* и *вакала*, в *такафул*-структурах, приводит к тому, что такие структуры дают

практически неограниченную власть оператора, при условии управляющих прав акционеров, и не предусматривают прав управления для участников. Единственное ограничение полномочий оператора в его отношениях с участниками заключается в его фидуциарных обязанностях к ним. В этих условиях следует ожидать, что оператор предпочтет интересы своих акционеров интересам участников. Последствия этого для страхового надзора рассматриваются ниже.

#### *14.3.2 Управление рисками и инвестициями*

Режимы регулирования страхования обычно включают в себя ограничения на право инвестирования в более рискованные классы активов. Более современный подход, подкрепленный позднее в Solvency II, предполагает замену таких ограничений оценками риска активов, что подразумевает явно основанный на оценке риска подход к надзору. Однако, как отмечалось в главе 11 этой книги, страны с формирующимся рынком, где функционирует большинство *такафул*-предприятий, не имеют режимов регулирования страхования, которые рассматривали бы соответствующие счета инвестиционного риска, не говоря уже о режимах, которые дают конкретные характеристики риска *такафул*-предприятия, как описано в главе 9 данной книги.

#### *14.3.3 Достаточность основного капитала, платежеспособность, и связанные с ними вопросы Шариата и правовые вопросы*

Как отмечалось выше, рискованные фонды участников в *такафул*-предприятиях, как правило, не содержат достаточных резервов (акций участников) для удовлетворения нормативных требований платежеспособности. По всей видимости, широко распространено мнение, что капитал *такафул*-оператора должен подкреплять рискованные фонды. Действительно, в юрисдикции, где формы взаимного страхования были приняты, *такафул*-операторы, как компании с акционерами будет,

предположительно, не имеют иного смысла, кроме как предоставления капитала для поддержки рискового фонда.

С точки зрения шариата, однако, *такафул*-операторам не разрешается брать риск андеррайтинга за вознаграждение. С другой стороны, делать это без какой-либо прибыли вообще вряд ли будет справедливым по отношению к акционерам, капитал которых будет использоваться в условиях определенного риска. Остроумный способ обойти эту дилемму был найден в виде средств *карда*, предлагаемых *такафул*-оператором рисковым *такафул*-фондам. Как и любой подобный кредит, он подлежит погашению из будущих излишков андеррайтинга, что само по себе не предполагает подверженность риску андеррайтинга. Оператор не имеет права на прибыль от такого кредита, но получает плату за управление андеррайтингом рисковых фондов.

Различные вопросы, возникающие в связи с *кард*-ссудой.

- Так как оператор предположительно должен сохранять капитал для покрытия *карда*, имеет ли право *такафул*-оператор заработать плату за управление андеррайтингом рисковых фондов, представляя соответствующее вознаграждение акционерам?

- так как *кард* является благотворительным кредитом в терминах Шариата, что делает его доступным, он не может быть обязательством *такафул*-оператора в пределах договорной структуры *такафул*-предприятия. Любое такое обязательство должно быть в рамках нормативных требований и быть подкреплено законом.

- как будет производиться оценка достаточности *такафул*-капитала? С точки зрения Шариата, заем не может считаться формально подчиненным правам других кредиторов, а Шариат требует, чтобы все кредиторы, были равными, и не допускали подчинения. Однако, намерение при принятии кредита таково, чтобы укрепить рисковый фонд для выполнения своих обязательств перед заявителями, и, следовательно, чтобы избежать банкротства, а значит, будут ли обязательства перед заявителями в этом случае выполнены до погашения кредита? Но если фонд впоследствии будет



ликвидирован, что же тогда будет со статусом кредита? Ответы на эти вопросы могут повлиять на использование *карда* при соблюдении нормативных требований платежеспособности.

Другие вопросы, возникающие в связи с ликвидацией неплатежеспособных *такафул*-операторов. В какой степени, если это вообще имеет место, могут активы рискованных фондов участников быть использованы для удовлетворения требований кредиторов оператора? Это может показаться очевидным, что эти активы будут "ограждены" от таких требований, так как в соответствии с Шариатом, они принадлежат участникам, а не акционерам. Однако, учитывая, что светское право не признает эти средства в качестве отдельно существующих в структуре *такафул*-оператора, оно не делает различия, которое ясно с позиций Шариата, и, таким образом, может и не быть такого "ограждения".

Такие соображения относительно капитала предприятия, и оценки его платежеспособности, также весьма важны для целей внешних кредитных рейтингов. Такие рейтинги могут существенно повлиять на конкурентоспособность *такафул*-предприятия.

Такие рейтинги могут существенно повлиять на конкурентоспособность *Такафул* предприятия. Но ответы зависят от правовой и нормативной позиции в каждой юрисдикции, и, как упоминалось выше, от сложности *такафул*-предприятия и, как следствие, потребности с точки зрения правовой и нормативной инфраструктуры, применимые к ним еще не достаточно понимают во многих юрисдикциях.

Еще замечание касается отношения к излишкам андеррайтинга, особенно в общем *такафуле*. В структуре некоторых *такафул*-предприятий, *такафул*-оператор имеет право на значительную долю излишков андеррайтинга, как если бы они были частью прибыли (которой, во взаимной структуре, они не являются). Кроме того, это весьма обычно при распределении излишков андеррайтинга среди страхователей. Учитывая, что основной проблемой с точки зрения платежеспособности *такафул*-

предприятий является нехватка капитала участников и, как следствие зависимость *такафул*-оператора от *карда* (что вызывает различные проблемы, упомянутые выше), было бы желательно, чтобы излишки андеррайтинга сохранялись в рискованных фондах, с тем, чтобы создать капитал участников, и для нормативно-правовой базы для поощрения, если они не потребуются. Обычные компании взаимного страхования, как правило, следуют такой политике, что позволило им создать резервы, позволяющие им выжить без каких-либо дополнительных субсидий.

#### 14.3.4 Вопросы ведения бизнеса

Страховая отрасль в целом и страхование жизни, в частности, не обладает хорошей репутацией за качество ведения бизнеса, и наиболее известные недостатки находятся в области неправильной продажи продуктов. *Такафул* не освобождается от опасности таких недостатков, особенно в связи со сложной и двусмысленной структурой *такафул*-предприятий и, как следствие, вопросов, касающиеся прав страхователей. Кроме того, как указано в главе 11, *такафул*-предприятия подвергаются определенному типу инсайдерских сделок, когда *такафул*-оператор инвестирует средства страхователей в капитал компаний, являющихся крупными акционерами компании *такафул*-оператора.

В главе 6 этой книги, среди множества вопросов упоминаемых в качестве ключевых факторов развития рыночной инфраструктуры *такафула* для хорошего ведения бизнеса, акцент был сделан на необходимости регулирующих органов *такафула* требовать большей прозрачности и раскрытия информации, а также содействовать и быть в состоянии полагаться на рыночную дисциплину. Тем не менее, в новых рыночных условиях, не ясно, в какой мере можно доверять рыночной дисциплине или конкуренции в качестве замены регулированию и эффективному надзору.

### 14.4 НЕОБХОДИМОСТЬ И СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ

## ТАКАФУЛА

В предыдущих главах этой книги было обращено внимание на аспекты *такафула*, которые недостаточно охвачены действующей нормативно-правовой базой, не предназначенной для его особенностей. Они были кратко изложены выше в разделе 14.3. Соответствующая ситуации база предполагает рассмотрение следующих вопросов:

- корпоративное управление и права страхователей;
- управление рисками и инвестициями;
- достаточность капитала и платежеспособность, а также
- ведение бизнеса.

В главе 2 этой книги было отмечено, что, хотя гибридный характер *такафул*-предприятий, приводит к проблемам для регулирующих органов, в дополнение к тем, что поднимает обычное страхование, и в некотором смысле более сложные, процедурные и структурные правила и положения специфичные для *такафула* пока что еще являются редкими исключениями. Кроме того, есть примеры национальных правил для *такафула*, которые не учитывают взаимный характер андеррайтинга в *такафуле* и неуместности трактовки излишков андеррайтинга *такафула* как прибыли, в которой *такафул*-оператор может получить значительную долю.

Разработка соответствующей инфраструктуры регулирования и надзора для *такафула* представляет серьезный вызов властям в новых рыночных условиях. IFSB стремится содействовать решению этой проблемы путем разработки ряда руководящих принципов, которые кратко описаны ниже.

### 14.5 РАБОТА IFSB ПО РАЗРАБОТКЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРУДЕНЦИАЛЬНЫХ ПРИНЦИПОВ ДЛЯ ТАКАФУЛ-КОМПАНИЙ

IFSB производит три стандарта проектов, которые применимы к

*такафул*-предприятиям, два из которых, по вопросам управления и платежеспособности, специально предназначены для *такафула*, а третий, ведение бизнеса, будет применяться для всех исламских финансовых институтов.

Серьезную обеспокоенность IFSB в разработке «Руководящих принципов по управлению операциями исламского страхования (*такафул*)» была защита страхователей (участников), в свете отсутствия у них прав управления структурой, которая включает в себя акционеров с правами на управление, на что акционеры обычно имеют право. Такая ситуация может привести к систематическому предпочтению интересов акционеров интересам страхователей. Идея предоставления страхователям права на участие в управлении, в том числе право избирать представителей в совет директоров, участвовать и голосовать на общем собрании, однако, не был поддержан, даже для семейного *такафула*. При договоре *мудароба*, страхователи будут в положении *рабб аль-маль*, и как таковые, не будут иметь права вмешиваться в управление. Распространяется ли этот запрет и на роль надзора не ясно. Запрет будет также применяться в случае контракта *вакала*.

В любом случае, исследования показали, что страхователи в обычных обществах взаимного страхования, как правило, ведут себя пассивно, а не используют право самим избирать директоров и голосовать на общих собраниях. Это означает, что такие права, вероятно, не позволят *такафул*-страхователям обеспечить эффективную защиту их интересов. Вместо этого, в проекте Руководящих принципов предлагается, что структура управления должна включать в себя Комитет по вопросам управления, по сути, комитет совета директоров, но только для неисполнительных членов. Предполагается, что к ним относятся, по меньшей мере, следующие:

- независимый неисполнительный директор (выбранный за опыт и способности вносить вклад в процесс);
- Шариатский ученый (возможно, из Шариатского наблюдательного

совета *такафул*-оператора); и

- независимый актуарий.

Одна из главных ролей в управляющем комитете будет заключаться в обеспечении справедливого отношения к участникам. Проект IFSB «Руководящие принципы....» был также написан, имея в виду защиту интересов реальных и потенциальных участников *такафула*. Помимо вопросов, связанных со сложной структурой *такафул*-предприятий, обсужденных выше, и их последствий для защиты интересов страхователей, отрасль страхования жизни в целом имела плохую репутацию в последние десятилетия в своем отношении к клиентам, в частности продажи плохих продуктов, отсутствия прозрачности и неспособности удовлетворить разумные ожидания страхователей.

Предварительный проект руководящих принципов IFSB по достаточности основного капитала и платежеспособности *такафул*-предприятий все еще находится в процессе составления, когда эта книга пошла в печать. Однако, наиболее запутанные вопросы, с которыми эти руководящие принципы должны иметь дело уже были рассмотрены выше. С нормативно-правовой точки зрения, правила для оценки платежеспособности изложены в рамках каждой юрисдикции. Для эффективного осуществления руководящих принципов IFSB в них необходимо внести некоторые изменения, с учетом конкретных структурных характеристик *такафул*-предприятий в ряде стран.

#### **14.6 НЕКОТОРЫЕ МЫСЛИ О БУДУЩЕМ**

Эта книга направлена на создание большей осведомленности о проблемах, описанных выше, с надеждой на способствование улучшению инфраструктуры регулирования и надзора *такафула*. Действительно, Шариатские запреты на ряд обычных форм кредитования страховой

деятельности обеспечивают защиту от валовой задолженности в управлении кредитными рисками, что привело к субстандартному кризису секьюритизации ипотеки и необходимость спасения крупнейших в мире страховых компаний. Однако следует иметь в виду, что ипотека на основе *иджара* являются секьюритизированной и результирующий суккук рыночным. Некоторые из них (*иджара*, обеспеченный активами суккука) не прибегают к учредителям или эмитентам. Кроме того, типы Шариат-совместимых страховых кредитных программ (на основе *такафула*) существуют и вполне могут развиваться таким образом, чтобы предложить улучшенные возможности для управления кредитными рисками в исламских финансах.

Следовательно, возможен сценарий, в котором (а) недобросовестные агенты или брокеры организуют такое финансирование на основе *иджара* без нормальных кредитных критериев, применяемых к *иджара*-арендаторам, (б) исламские банки согласятся на такое финансирование, которое они секьюритизировали без права на регресс, так, чтобы избежать любых кредитных рисков, (в) результирующий суккук свободно обращающийся и широко приобретается исламскими банками, и (г) рынок недвижимости входит в кризис, при котором меняются значения базовых активов *иджара*. Что касается темы этой книги, благоприятные кредитные рейтинги и помощь Шариат-совместимого кредитного страхования, предлагаемых *такафул*-компаниям, могут стать частью такого сценария, и такие предприятия будут, вероятно, испытывать определенные затруднения. Очевидно, что любое такое явление будет в намного меньших масштабах, чем обычный ипотечный кризис секьюритизации, но это не должно быть причиной для самоуспокоения в регулировании или надзоре.

Хотя чрезмерное регулирование и жесткий надзор в юрисдикции препятствует финансовым компаниям, действующим в этой юрисдикции через неблагоприятный регулятивный арбитраж, слабое регулирование и слабый контроль не позволяют обрести благоприятный регулятивный

арбитраж, так как они враждебны репутации юрисдикции и непривлекательны для компаний с высоким качеством финансовых услуг, которые стремятся находиться в хорошо регулируемой среде. Следовательно, те юрисдикции, которые берут на себя инициативу в разработке соответствующего регулирования и надзора за *такафулом* могут рассчитывать на получение выгоды за счет привлечения высококачественных *такафул*- и *ретакафул*-компаний, в том числе Шариат-совместимых дочерних крупных международных страховщиков и перестраховщиков. Можно отметить в этой связи такие страны, как Бахрейн, Дубай, и Малайзию, которые сделали первые важные шаги в этом направлении, и, таким образом, получили все возможности для достижения дальнейших улучшений, таких как предложенные или подразумеваемые в этой и предыдущих главах.

Достижения в области регулирования и надзора, как правило, сделаны благодаря затратам лидеров отрасли. В случае *такафула*, одной из проблем является то, что многие такие лидеры приходят из сферы обычного страхования собственности, и не знакомы с принципами взаимного страхования и их последствиями для *такафула*. Следовательно, совет, который они дают властям в связи с планами регулирования *такафула* может оказаться несостоятельным в некоторых важных аспектах. Поэтому мы надеемся, что эти лидеры страховой отрасли, которые применяют свои знания для развития сектора *такафула*, будут среди читателей этой книги.

- Ainley, Michael, Ali Mashayakhi, Robert Hicks, Arshadur Rahman, and Ali Ravalia (2007), "Islamic Finance in the U.K.: Regulation and Challenges," Financial Services Authority, November.
- Al-Deehani T., R.A.A. Karim, and V. Murinde (1999), "The Capital Structure of Islamic Banks under the Contractual Obligation of Profit Sharing," *International Journal of Theoretical and Applied Finance*, Singapore, Vol. 2, No. 3, July, pp. 243–83.
- Al Sadah, Anwar Khalifa (2006), "Challenges Facing the Islamic Financial Services Industry," 8th AAOIFI Annual Conference on Islamic Banking, Manama, June.
- "An Approach to Risk-based Market Conduct Regulation," a report prepared by the Canadian Council of Insurance Regulators (CCIR) Risk-Based Market Conduct Regulation Committee for discussion, January (2008).
- Archer, S. (2004), "Corporate Governance of Islamic Banks," Keynote paper presented at the International Islamic University of Malaysia Accounting Conference, II, February 16–17.
- Archer, S., R.A.A. Karim, and T. Al-Deehani (1998), "Financial Contracting, Governance Structures and the Accounting Regulation of Islamic Banks: An Analysis in Terms of Agency Theory and Transaction Cost Economics," *Journal of Management and Governance*, Special Issue on Accounting Regulation, pp. 149–70.
- Ayub, Muhammad (2007), *Understanding Islamic Finance* (Chichester: John Wiley & Sons).
- Babbel, David F. and Anthony M. Santomero (1996), *Risk Management by Insurers: An Analysis of the Process* (The Wharton Financial Institutions Center).
- BCBS (Basel Committee on Banking Supervision) (1999), *Enhancing Corporate Governance for Banking Organizations*, Basel; revised version: Basel (Bank for International Settlements) 2006.
- Berle, A.A. and G.C. Means (1932), *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Macmillan).
- Billah, Mohd. Ma'sum (2007), *Applied Takaful and Modern Insurance: Law and Practice*, 3rd ed. (Petaling Jaya: Sweet & Maxwell Asia).



- Billah, Mohd Ma'sum, "Sources of Law Affecting *Takaful* (Islamic Insurance)," *International Journal of Islamic Financial Services*, Vol. 2, No. 4.
- Chatterjee, Arup (2007), "Striking New Balance in *Takaful* Regulation," Keynote address at 3rd International Convention on *Takaful* and *Retakaful*, Kuala Lumpur, August 29–30.
- Coase, R. (1937), "The Nature of the Firm," *Economica* N.S. 4.
- El Hawari Dahlia, Wafik Grais, and Zamir Iqbal (2004), "Regulating Islamic Financial Institutions—The Nature of the Regulated," World Bank Policy Research Working Paper 3227, March.
- "Equity Credit for Hybrids & Other Capital Securities," *Criteria Report*, June 25, 2008.
- Fisher, Dr. Omar (2008), *Takaful Markets & Products: A Training & Reference Manual* (FWU Group).
- Fitch Ratings (2007) *Takaful Rating Methodology* (London).
- Fitch reports available on [www.fitchratings.com](http://www.fitchratings.com)
- "Fitch's Approach to Rating Insurance Groups," *Criteria Report*, June 19, 2007.
- Frenz, Tobias, Madhu Sridharan, and Krishna Iyer (2008), "Developing a *Takaful* Product in India—Risks and Challenges," paper presented at the 10th Global Conference of Actuaries, organized by the Institute of Actuaries of India, Mumbai, February 7–8, available for download at [www.actuariesindia.org/GCA/10th%20GCA/Papers/Life%20Insurance/5\\_takaful\\_madhu.pdf](http://www.actuariesindia.org/GCA/10th%20GCA/Papers/Life%20Insurance/5_takaful_madhu.pdf)
- Freshfields Bruckhaus Deringer (2006), *Islamic Finance: Basic Principles and Structures* (London).
- Ghani Zamani, Abdul (2007), "Changes and Challenges Concerning the Insurance Industry in Malaysia," 23rd Pacific Insurance Conference, Kuala Lumpur, October 29.
- Goenka, Ashok (2003), *Practical Aspects of Reinsurance* (Singapore College of Insurance).
- "Guidance on Insurance Regulation and Supervision of Emerging Market Economies," International Association of Insurance Supervisors, September (1997).
- Hirschmann, A.O. (1970), *Exit, Voice, and Loyalty—Responses to Decline in Firms, Organizations, and States* (Cambridge, MA: Harvard University Press).

- IFSB (2006), *Guiding Principles on Corporate Governance for Institutions offering Only Islamic Financial Services* (Kuala Lumpur: IFSB).
- IFSB (2008), *Exposure Draft of Guiding Principles on Governance for Islamic Insurance (Takaful) Operations*.
- IFSB-IAIS (2006), *Issues in Regulation and Supervision of Takaful (Islamic Insurance)*.
- “Insurance Core Principles and Methodology,” International Association of Insurance Supervisors, October 2003.
- “Islamic Finance: Global Trends and Challenges,” NBR Analysis, The National Bureau of Asian Research, Vol. 18, No. 4, March 2008.
- Islamic Financial Services Board (2008), *Exposure Draft of Guiding Principles on Governance for Islamic Insurance (Takaful) Operation* (Kuala Lumpur: IFSB), available for download at [www.ifsb.org](http://www.ifsb.org)
- “Issues in Regulation and Supervision of Takaful (Islamic Insurance),” Islamic Financial Services Board and International Association of Insurance Supervisors, August 2006.
- Jaffer, Sohail (2005), “Global *Takaful* Review—Evolving Trends, Opportunities and Challenges,” *Islamic Finance News Guide*.
- Jaffer, Sohail (ed.) (2007), *Islamic Insurance—Trends, Opportunities and the Future of Takaful* (London: Euromoney).
- Jensen, M. and W. Meckling (1976), “Theory of the Firm—Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure,” *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, No. 4, pp. 305–60.
- Kaleem, Mohammad Hassan (2008), “*Takaful* Based on *Waqf*: A Pakistani Experience,” paper presented at the International Conference on Co-operative Insurance in the Framework of *Waqf*, organized by the International Islamic University Malaysia, Kuala Lumpur, March 6, available for download at [www.iiu.edu.my/irkhs/waqf/?download=takaful%20based%20on%20Waqf%20A%20Pakistani%20Experience.pdf](http://www.iiu.edu.my/irkhs/waqf/?download=takaful%20based%20on%20Waqf%20A%20Pakistani%20Experience.pdf)
- Heng Swee Keat (2008), “Developments in Asia and Singapore’s Insurance Industry,” Keynote address at GE/ FICS Award Ceremony, Singapore, July 24.

- Kiln, Robert and Stephen Kiln (2001), *Reinsurance in Practice* (London: Witherby & Co.).
- Kong, Janet and Manmohan Singh (2005), "Insurance Companies in Emerging Markets," IMF Working Paper WP/05/88, May.
- KPMG (2004), *Spotlight on Risk and Capital Management of Insurers*.
- "Life Insurance Rating Criteria (Global)"/"Non-Life Insurance Rating Criteria (Global)"/"Reinsurance Rating Criteria: Life and Non-Life (Global)," *Criteria Reports*, March 2, 2007.
- Moody's Global Credit Research (2008), *Risk Issues at Islamic Financial Institutions*.
- Morony, Andre (1999), *Managing Risk in the Funds Management Sector*.
- OECD (1999), *Principles of Corporate Governance* (Paris; revised version: Paris, 2004).
- "Principles for the Conduct of Insurance Business," International Association of Insurance Supervisors, December 1999.
- SwissRe (1999), *From Risk to Capital: An Insurance Perspective*.
- Vayanos, Peter and Hammoud Maher (2007), *Promoting Growth and Competitiveness of the Insurance Sector in the Arab World* (Booz Allen Hamilton).
- Williamson, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies—Analysis and Antitrust Implications* (New York: Free Press).
- Williamson, O.E. (1996), *The Mechanisms of Governance* (Oxford, U.K. and New York: Oxford University Press).
- "Wolters Kluwer Financial Services Identifies Top 10 Criticisms on Insurance Market Conduct Exams," Press release of Wolters Kluwer Financial Services, Minneapolis, Minn., United States, June 27, 2007.
- "Takaful Rating Methodology," *Criteria Report*, October 25, 2007.
- "Takaful Review and Outlook," *Special Report*, October 25, 2007.